

Антикризисное мышление и новые возможности в бизнесе:

технология увеличения доходности и стабильности в условиях изменений

Новая программа Брайана Трейси, Москва, 17-18 октября 2015 г.



Знаете ли вы, что 80% проблем и кризисных ситуаций вызваны внутренними факторами, и только 20 % внешними?

Для Вас, руководители!

Что Вы получите:

- инструменты и методы управления собой и командой в условиях нестабильности
- понимание того, как Вы можете провести реинжиниринг основных коммерческих процессов с целью увеличения доходности и доли рынка
- проект новой бизнес-модели, обеспечивающей стабильность и более высокую доходность бизнеса

Конкретные инструменты для трансформации бизнеса:

1. План действий, разделяемый всеми или большинством ключевых лиц в компании, которые приняли участие в стратегической сессии
2. Матрицу со сроками и ответственными за каждый пункт плана действий
3. Расчет приблизительной оценки экономического эффекта от внедрения изменений

Для Ваших сотрудников

Что будут уметь сотрудники:

1. Анализировать, диагностировать и предвосхищать важные проблемы в компании/подразделении
2. Принимать правильные решения в условиях быстрых изменений и кризиса
3. Понимать принципы командной работы и эффективно мотивировать подчиненных
4. Предложить изменения коммерческих бизнес-процессов для повышения эффективности и расширения рынка сбыта

Стоимость участия <1% от стоимости идей, которые Вы узнаете на семинаре

Целевая аудитория:

- руководители и сотрудники, непосредственно занимающиеся управлением людьми и основными бизнес-процессами;
- сотрудники, отвечающие за доходы и формирующие основные расходы в компании;
- сотрудники, отвечающие за стратегию и развитие бизнеса.

Нет ничего более стабильного, чем изменения. Любые изменения можно использовать на благо вашего бизнеса.

Брайан Трейси



Брайан Трейси - автор и ведущий семинара, один из всемирно известных Гуру и авторитетных тренеров по системному развитию бизнеса. Брайан лично работал с руководителями высшего звена и собственниками небольших и крупных компаний во всем мире.

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ

17 октября 2015 года (1-й день)

Бизнес-семинар: Антикризисное мышление и новые возможности

Часть 1 «Как действовать самому и эффективно управлять командой в условиях кризиса»

- Проблемы в бизнесе и способы их решения
- Антикризисное управление: 7 шагов по преодолению кризиса
- Антикризисное мышление: как сфокусироваться на самом важном
- Эффективное управление командой

Часть 2 «Как продавать больше в новых условиях»

- Анализ продуктов и услуг
- Анализ клиентов
- Конкурентный анализ
- Анализ системы сбыта: маркетинг и продажи
- Анализ отношений с клиентами

18 октября 2015 года (2-й день)

Стратегическая сессия: Как перестроить бизнес-модель компании

Модуль 1. Система генерации доходов

Модуль 2. Пересмотр системы отношений с бизнес-партнерами

Модуль 3. Основные ресурсы в бизнесе

Модуль 4. Оптимизация расходов

Модуль 5 и 6. Формирование плана действий по изменению бизнес-модели компании!



«Семинары Брайана создают особую бизнес-среду, которая цепляет каждого участника. Лично я много знал из того материала, что давал Брайан Трейси в Москве, но помимо этого я записал более 20 новых идей для своего бизнеса и развития!»

Марк Кукушкин
Директор "BEST T&D Group"

Базовые условия участия (специальные условия на: <http://seminar2015.tracyacademy.com>)

Категория участия	17 октября 2015				18 октября 2015	
	Стандарт	Бизнес	Престиж	VIP	Бизнес	VIP
Удаленность от сцены	Задние ряды	Средние ряды	Передние ряды	Столы у сцены	Задний ряд столов	Круглые столы у сцены
Обед	-	Да	Да	VIP-обед со спикером	Да	Да
Книга с автографом	-	-	Да	Да	-	-
Сертификат	-	Да	Да	Да	-	-
Фотосессия	-	-	Закрытая	Закрытая	-	Да
Автограф сессия	Общая	Общая	Закрытая	Закрытая	-	Да
Рабочая тетрадь с материалами	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Тренер-коуч за столом	-	-	-	-	-	Да
Стоимость, руб.	14 500	18 500	25 000	40 000	30 000	40 000

Организаторы и место проведения:



Moscow Business Events и
Академия Брайана Трейси

Гостиница 4* Holiday Inn
Сокольники, г. Москва
Русаковская ул. 24

Контакты:

т. 8(800) 100-46-35
т. +7 (495) 369-60-95
e-mail: pr@mb-events.ru

если вы хотите выступить спонсором или стать участником выставки в холле конгресс-зала: т. +7(926) 935-39-52
seminars@mb-events.ru

ПРОГРАММА

17 октября 2015 года

Бизнес-семинар:

Антикризисное мышление и новые возможности в бизнесе

Часть 1 «Как действовать самому и эффективно управлять командой в условиях кризиса»

1. Проблемы в бизнесе и способы их решения: «решатель проблем»

- особая роль руководителя и членов команды; анализ основных существующих и возможных проблем; поиск способов решения проблем, 3 правила подготовки к любым кризисам, анализ вариантов развития ситуации и возможных последствий, план действий

2. Антикризисное управление: 7 шагов по преодолению кризиса

3. Система антикризисного мышления: переосмысление ситуации; переоценка последствий; приоритизация задач и планов; реструктуризация ресурсов и персонала; «отделение орехов от скорлупы»; создание плана действий; 3-х уровневый контроль действий.

4. Эффективное управление командой: 3 необходимых фактора достижения результатов командой; распределение работ, мотивация и доверие в команде; основные «фишки»: выбор членов команды, планирование, эффективная расстановка людей на позиции; построение взаимодействия между членами команды; мотивация членов команды; развивающие роли: коуч, тренер, куратор

Часть 2 «Как продавать больше в новых условиях»

1. Анализ коммерческих процессов: 5 основных бизнес-процессов, определяющих успех компании на конкурентном рынке

2. Анализ продуктов и услуг: анализ существующих и новых продуктов и услуг, анализ потребительской ценности для клиентов

3. Анализ клиентов: портрет клиента, основные потребности, причины и триггеры покупки, как, когда и где покупают клиенты ваш товар или услугу, 7 шагов по определению клиентов для нового продукта или услуги

4. Конкурентный анализ: 5 необходимых составляющих для оценки конкуренции в вашей отрасли, как создать ключевые факторы успеха, 10 инструментов для создания дополнительной ценности продукта или услуги, чтобы покупали у вас, а не у конкурентов

5. Анализ системы сбыта: 7 вопросов, на которые необходимо ответить, чтобы эффективно выстроить систему сбыта, 11 ключевых инструментов маркетинга, 7-и этапная система результативных продаж, варианты «доставки» товара или услуг до клиента, помогающие продавать больше

6. Анализ отношений с клиентами: 3 основные цели отношений, эффективные стратегии улучшения отношений и повышения лояльности клиентов

Целевая аудитория:

- руководители и сотрудники, непосредственно занимающиеся управлением людьми и основными коммерческими бизнес-процессами;
- сотрудники, отвечающие за доходы в компании;
- сотрудники, отвечающие за стратегию и развитие бизнеса.

Расписание:

08.30-09.30 Регистрация

09.30-09.40 Вступительное слово организаторов

09.40-11.30 Сессия 1

11.30-12.00 Networking

12.00-13.30 Сессия 2

13.30-15.00 Обед

15.00-16.30 Сессия 3

16.30-17.00 Networking

17.00-18.30 Сессия 4

18.30-19.00 Завершение мероприятия



“Брайан Трейси - не просто человек-легенда, или Гуру бизнеса. В первую очередь, это человек, создавший, развивший сотни компаний по всему миру. Его опыт бесценен, знания глубоки и манера их передачи - легка и очень эффективна.”

РАДИСЛАВ ГАНДАПАС
самый титулованный
бизнес-тренер России

ПРОГРАММА

18 октября 2015 года

Стратегическая сессия: Как перестроить бизнес-модель компании

Как будет проходить сессия?

1. **Цель сессии** – дать участникам/командам новые идеи и создать условия, чтобы они совместно создали видение новой бизнес-модели компании, договорились о плане действий, необходимых для внедрения изменений в текущую бизнес-модель.
2. Участникам/командам за 20 дней до мероприятия отправляются формы с вопросами и таблицами, для того, чтобы они подготовились к работе на стратегической сессии и достигли результата. Конфиденциальность информации обеспечивается за счет того, что с заполненными формами будут работать только участники от вашей компании.
3. Стратегическая сессия состоит из 5 модулей. Каждый модуль длится около 45 минут. В течение 1-4-го модуля эксперт помогает участникам системно посмотреть на бизнес, дает новые идеи, задает участникам (командам) вопросы и дает время на выполнение групповых заданий, в ходе которых участники обсуждают идеи, пользуются подготовленными ранее формами и создают наброски плана действий по внедрению изменений в бизнес-модель компании.
4. В конце стратегической сессии (Модуль 5) каждая команда готовит согласованный всеми участниками верхнеуровневый план действий по изменению бизнес-модели компании со сроками и ответственными сотрудниками.

Содержание стратегической сессии

Модуль 1. Система генерации доходов:

- реструктуризация доходов по объему и прибыльности
- анализ тенденций, влияющих на доходность в вашем бизнесе
- 8 основных KPI по доходам
- SWOT-анализ модели получения доходов в компании

Модуль 2. Пересмотр системы отношений с бизнес-партнерами: поставщики, банки, фонды, ассоциации, инвесторы, прочие партнеры

Модуль 3. Основные ресурсы в бизнесе:

- материальные ресурсы и активы;
- нематериальные ресурсы и интеллектуальная собственность
- анализ человеческих ресурсов и поиск способов повышения эффективности использования ресурсов

Модуль 4. Оптимизация расходов:

- анализ и переосмысление структуры затрат

Модуль 5. Формирование плана действий по изменению бизнес-модели с целью развития и повышения доходности бизнеса

Модуль 6. Как успешно внедрять изменения в бизнес-модель компании в России. Опыт эксперта - Марка Кукушкина

Целевая аудитория:

- руководители и команды из ключевых сотрудников, принимающих решения в компании;

- сотрудники, отвечающие за доходы и основные расходы в компании;

- сотрудники, отвечающие за бюджет, стратегию и развитие бизнеса.

Расписание:

08.30-09.00 Регистрация

09.00-09.10 Вступительное слово организаторов

09.10-10.30 Модуль 1

10.30-11.00 Кофе-брейк

11.00-12.30 Модуль 2 и 3

12.30-13.30 Обед

13.30-15.00 Модуль 4 и 5

15.00-16.00 Подведение итогов

16.00-17.00 Модуль 6



Размещение участников и команд

Каждой команде участников предоставляется стол на 2-8 человек в зависимости от количества членов от одной компании.

При количестве членов команды от 5-и человек предоставляется бизнес-коуч или фасилитатор.

Индивидуальные участники размещаются за столами в конце зала.