**

**Call-центр Елена Вараксина 8 932 471 18 01**

**Программная сетка краткосрочного образовательного курса «ТОП-Бизнес»**

**10-17 декабря 2012 года.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дата | Время, место | ФИО | Курс |
| 10.12.2012 | 16.00-19.00  Отель «Спасская» | Ноикас Б.Н. | **Личная эффективность руководителя:** - Особенности мышления руководителя: логические уровни мышления, движущие мотивы, ценности и цели; - Что отличает предпринимателя от обычного человека и можно ли стать успешным не будучи предпринимателем «от Бога»; - Формирование лидерских навыков: видеть перспективы, концентрироваться на главном, использование сильных сторон и возможностей, умение достигать результатов, контроль эффективности использования ресурсов; |
| 11.12.2012 | 9.30-19.00, конференц-зал «Бизнес К», ул.Харьковская 59\4 | Ноикас Б.Н. | **Личная эффективность руководителя:** - Как подобрать эффективную команду; особенности мотивации; типовые ошибки; - Навыки эффективных деловых коммуникаций-умение убеждать; - Практикум «Программа личностного развития – изменяем привычки: функциональный, метальный, социальный и духовный уровень». |
| 12.12.2012 | 9.30-19.00, конференц-зал «Бизнес К»,  ул.Харьковская 59\4 | Тютьков Д.Г. | **Маркетинг и продвижение продуктов/услуг. Выбор новых сфер развития предприятия, определение и реализация новых проектов. Государственная поддержка;** - Умение продавать любой продукт - это природный талант или приобретенный навык?; - Определение сильных и слабых мест своего продукта, выбор стратегии и тактики его продвижения, вход в сети, убеждение единичного покупателя; - Стратегия и тактика ведения наступлений и обороны в маркетинге; - Изменение профиля деятельности предприятия-выбор новых проектов и сфер развития. - Поиск и привлечение партнеров и соинвесторов для реализации ваших проектов, правила договоренностей, варианты партнерства, типовые ошибки и «скрытые конфликты». |
| 13.12.2012 | 9.30-19.00, конференц-зал «Бизнес К»,  ул.Харьковская 59\4 | Ноикас Б.Н. | **Искусство переговоров:** - Специфика этапов взаимодействия с клиентом; - Переговорный процесс; |
| 14.12.2012 | 9.30-19.00, конференц-зал «Бизнес К»  ул.Харьковская 59\4 | Ноикас Б.Н. | **Искусство переговоров:**  - Отработка навыков ведения переговоров |
| 15.12.2012 | 9.30-19.00, конференц-зал «Бизнес К»,  ул.Харьковская 59\4 | Ледяев Е.А. | **Разработка эффективных стратегий и планов развития организации:**  **-** Правила организации «мозгового штурма», использование внутренних и внешних ресурсов.  - Метод стратегических сессий.  - Анализ и разработка стратегии, стратегического плана и показателей эффективности.  - Определение границ для целеполагания.  - Поиск преимуществ; |
| 16.12.2012 | 9.30-19.00, конференц-зал «Бизнес К»,  ул.Харьковская 59\4 | Ледяев Е.А. | **Разработка эффективных стратегий и планов развития организации:**  **-** Анализ предложений на рынке, потребителей и конкурентов.  - Оценка привлекательности отраслей, сегментов, продуктов, конкурентных преимуществ и стратегических альтернатив.  - Постановка стратегических целей верхнего уровня.  - Факторы успешности.  - Анализ ФХД, анализ ресурсов.  - Разработка целей тактического уровня (дерево целей).  - Разработка системы Ключевых Показателей Эффективности (KPI).  - Распределение ответственности за результат.  - Создание операционного плана деятельности; |
| 17.12.2012 | 9.30 – 11.30 конференц –зал «Урарту» | Симонова Л.М. | **«Современные требования к управлению организацией и профессиональные навыки менеджера»** |
|  | 11.00-17.00 конференц –зал «Урарту», ул.Молодежная 76 | Ледяев Е.А. | **Риск-менеджмент и краткая программа «Антикриз»: -** Преимущества системного подхода к управлению рисками.  - Управление рисками как элемент системы корпоративного управления.  - Компоненты системы управления рисками.  - Распределение ответственности в системе управления рисками.  - Регламент процесса управления рисками.  - Склонность (аппетит) к риску, толерантность к риску.  - Выявление рисков, умение осуществлять простой SWOT-анализ проекта или стратегии развития предприятия.  - Рискообразующие факторы (внутренние и внешние), индикаторы рисков.  - Методы выявления рисков и рискообразующих факторов.  - Оценка рисков.  - Ранжирование рисков.  - Разработка карты (матрицы) рисков.  - Реагирование на риски.  - Текущий и периодический мониторинг рисков.  - Разработка антикризисных стратегий и планов кризисного реагирования. Их вариативность. Умение реагировать на любую кризисную ситуацию и простые навыки ее прогнозирования. |
| 17.00-19.00  конференц –зал «Урарту», ул.Молодежная 76 | Шумков В.М. | **Государство – враг или потенциальный партнер?**  **-** Государственная поддержка. Основные государственные программы, направленные на стимулирование предпринимательской и инвестиционной деятельности.  - Участие государства как потенциального партнера при осуществлении текущей предпринимательской деятельности и реализации новых инвестиционных проектов.  - Программы поддержки предпринимательской и инвестиционной деятельности. Виды и формы государственной поддержки (налоговые льготы, субсидии, сопровождение проектов).  - Как не стать «жертвой проверок» - основные ситуации, возникающие при проведении контрольно-надзорной деятельности, нововведения в этой части и поведенческая практика. |
| 19.00-20.00 |  | Фуршет, вручение свидетельств о прохождении. |