

25–27 апреля в Центре «Мой бизнес» стартует управленческий интенсив **«Сохранить, развить, приумножить: как бизнесу работать в кризисной обстановке»**.

В бизнесе нет проблем – в бизнесе есть задачи. Участие в интенсиве поможет найти точку опоры, получить ориентиры для принятия решений, посмотреть на свой бизнес с нового ракурса, снизить уровень психологического напряжения в команде.

Эксперт интенсива – Анна Бочарова, практик, имеющий опыт антикризисного управления и в реальном бизнесе. Вас ждёт три дня активной работы, дискуссии и упражнения, мастер-майнды и актуальные данные по рынку и трендам.

Программа интенсива:

День 1. Рыночная ситуация: особенности, тренды, факты.

·         Основные задачи предпринимателя в кризисный период

·         Экспресс-аудит устойчивости бизнеса

·         Ключевые изменения на рынках

·         Новые (и хорошо забытые) ниши и идеи для бизнеса

·         Что делать без Instagram? Как выстраивать коммуникации с клиентами и партнёрами?

·         Проведение SWOT-анализа, выявление зон роста и зон потенциальных проблем

·         Чек-лист «Системное принятие решений в бизнесе» – инструмент для работы в кризисный период без эмоций и паники

·         Чек-лист: «Точки контроля в бизнесе» – инструмент для формирования системы контроля интересов собственника

День 2. «Как организовать продажи продукции на разных рынках и территориях»

·         Рыночная среда и условия успешности при работе с рынками B2C, B2B, B2G

·         Тренды на корпоративных и потребительских рынках, драйверы роста продаж

·         Построение алгоритма процесса продаж и обслуживания (колесо продаж), основные этапы сделки, задачи и точки контроля

·         Схема построения дистрибуции продукции (постановка цели для работы на территории, определение типов сбыта и стратегии дистрибуции, подбор партнёров, прямой и опосредованный сбыт)

·         Продукт как маркетинговая система. Что мы продаём на самом деле: продукты, услуги или решения. Продукт компании как маркетинговая система. 12 «P»

·         Чек-лист: «Структура account plan» – инструмент для планирования продаж ключевым клиентам

·         Метрики эффективности продаж

День 3. «Управление эффективностью бизнеса через ключевые бизнес-процессы»

·         Связь стратегии компании и тактики управления

·         Планирование в кризис, что эффективнее KPIs или OKR

·         Основные управленческие инструменты: цели, бизнес-процессы, мотивация

·         Системное управление изменениями в компании, цикл мнений и эмоций по Фишеру (дополненный цикл Кублер-Росс)

·         Чек-лист: «Структура бизнес-процессов» – инструмент для эффективной организации работы внутри компании

·         Чек-лист: «Работа с клиентской базой» – инструмент для привлечения и сохранения клиентов

·         Чек-лист: «Работа с финансами» – инструмент для стресс-моделирования и управления финансовой устойчивостью и достаточностью

·         Чек-лист: «Работа с командой» – инструмент для вовлечения сотрудников в процессы изменений и поддержание командного духа

**Для участия в мероприятии необходимо заполнить регистрационную форму ниже.**

Интенсив состоится  **25 апреля с 14:00 до 18:00,  26 - 27 апреля с 10–00 до 17–00**

**Адрес:** г. Барнаул, ул. Мало-Тобольская, 19.

Количество мест ограничено! Участие бесплатное!

*За дополнительной информацией обращайтесь по телефону: 8-800-222-83-22 (контактное лицо –Стрижова Мария).*