

**Семинар: «Методы принципиальных переговоров.
Преодоление разногласий»**

Дата: 01.11.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Этот семинар направлен не на тему – как наказать, как победить, а на более сложную задачу – как договориться.

- Правила переговоров без поражения
- Конструктивность диалога
- Задания по психологическому настрою
- Как улучшить взаимоотношения на работе и дома.

Семинар читает – руководитель проекта Центр речевого мастерства «Призвание» - Юлия Владиславовна Олейникова. *Кандидат исторических наук, бизнес-тренер, психолог-консультант, социолог, автор обучающих программ и тренингов, специалист по работе с голосовым и речевым стилем, член Российской ассоциации исследователей, преподавателей и учителей риторики, консультант предприятий и организаций по развитию речевой и управленческой коммуникации. Автор одних из лучших книг по риторике «Уроки речевого мастерства», «Техники речевого убеждения. Сила вопроса», аудиокурса «Интонация успеха – магия голоса».*

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70 или на сайте!

**Семинар: «Крючок для клиента в розничной сети.
«Неочевидные» законы продаж»**

Дата: 02.11.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Стоит ли инвестировать время и средства в повышение качества управления своим магазином?

Как повысить качество работы сотрудников и как это скажется на показателях эффективности работы?

Как позиционировать свой магазин, выгодно отделяя, его от магазинов конкурентов?

Как?

Как же это сделать, если снижать цену– смерти подобно...

Если продукт (Ваш товар или Ваша услуга) практически такой же, или почти такой же, как и у других игроков рынка...

Если качество этого самого Вашего продукта тоже везде одинаковое...

Как?

В этом мастер-классе длительностью три часа

Вы узнаете — Как это сделать.

Как сделать клиентов своими «любимыми и постоянными клиентами»

Как привлекать новых клиентов руками самих клиентов

Как их не потерять, как только усиливать позитив, что бы ни случилось?

Краткая программа мастер-класса.

1.Продажи: Система или случай?

- Пять ключевых составляющих системы продаж;
- Миф о волшебной таблетке;
- Что есть маркетинг и можно ли без него прожить?

2.Увеличение прибыли с продажи:

- Неочевидные законы ценообразования;
- Чего хотят ваши клиенты – цена? Качество? Результат?
- Поднятие цен – путь в пропасть или новая возможность?
- Цены и уходящие клиенты. Отстройка от конкурентов
- Условно-бесплатные предложения;
- Гарантия;

3.Увеличение суммы среднего чека

- Клиент купил, предложи еще, система cross-sell;
- Базовые решения и дополнительные опции;
- К черту цену, покажите ценность.

4.Перевод потенциального клиента в покупателя - поднимаем конверсию

- Как сделать работу каждого работника центром получения прибыли?
- Почему покупатель выбирает Ваш магазин?
- Дифференцирование и позиционирование себя.
- Выбор конкурентного позиционирования;
- 8 подходов к дифференцированию;
- 8 путей для идей по улучшению Вашего бизнеса.
- Насколько важен Сервис?

5. Роли эффективного руководителя. Игра по Вашим правилам.

- Стандарты обслуживания покупателей
 - Как управлять впечатлением покупателей?
 - Формируем ожидания покупателей;
 - Ключевые компоненты качественного обслуживания;
 - Определяем «точку впечатления» для формирования лояльности покупателей.
- Анализируем цикл обслуживания;
- Стандартизация и стандарты обслуживания, которые продают.

6. Эффективный контроль.

- Правила не обсуждаются;
- Дисциплинарная политика;
- Контроль за внутренними процедурами;
- Контроль за стандартами обслуживания;
- Обратная связь.

7. Результативность продаж.

- Управление результативностью;

- Повышение объема продаж за счет улучшения внутренних показателей работы: объема продаж в час; количества покупателей (чеков) в час; количества проданных товаров в час; среднего чека; конверсии
Анализ эффективности работы продавцов.

В результате вы получите:

- Рост выручки;
- Увеличение числа лояльных и постоянных покупателей;
- Улучшение качества обслуживания покупателей;
- Внедрение комплексного подхода в обслуживании;
- Разработка и применение в обслуживании готовых алгоритмов;
- Создание возможности каждому работнику влиять на свой уровень вознаграждения.

Семинар читает – Боярчук Наталья, директор консалтинговой группы «ZAJGI»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «54-ФЗ или как избежать проблем с налоговой»

Дата: 09.11.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Программа семинара:

- Краткий анонс закона, основные положения
- Объяснение для чего внедряется закон
- Когда закон вступит в силу
- Кто должен перейти на новые кассы
- Как будут выглядеть новые кассы
- Общее понятие ОФД (оператор фискальных данных)
- Какие контрольно-кассовые терминалы подлежат модернизации, а какие требуют полной замены (с какого числа включительно)
- Есть ли особенности применения ККТ (контрольно-кассовых терминалов) к малому бизнесу
- Он-лайн кассы

Семинар читает: Будкеева Екатерина Александровна, специалист по маркетингу компании "АРС Система"

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70 или на сайте!

Семинар: «Автопилот для бизнеса»

Дата: 10.11.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Программа:

1. Построение системы управления -личный печатный станок

Что приводит к гарантированному успеху организацию — харизма личности руководителя или выстроенная структура управления?

Ключевые факторы успеха — за что вас уважают и ценят клиенты?

Планирование времени. Вопросы делегирования и контроля.

Что вешаем на флаг?

Возможности для роста своей организации

2. Подбор и мотивация персонала — кнут и пряник.

Как сделать, чтобы сотрудники относились к компании как к своей?

Подбор сотрудников, или сколько реально стоит ваш сотрудник?

Как измерить производительность вашего сотрудника?

Создание команды. Стадии развития. Управление командой.

Правило успешности для исполнителей или как удвоить продажи?

3. Управление рыночным продвижением, или Маркетинг-PRO

Неочевидные законы Ценообразования

Чего хотят ваши клиенты- цена? Качество? Результат?

Клиенты которые покупают снова и снова

Построение системы планирования продаж

Магический треугольник: проблема -деньги-время

Как сделать работу каждого менеджера центром получения прибыли

Продажи 24/7

4. Управление собой, или навыки успешного руководителя

Миф и реальность профессии «управленец»

Роль управленца в жизнедеятельности организации

Главные задачи и функции руководителя — разделяй и властвуй

Методы эффективного делегирования текущих и лишних действий

Семинар читает – Боярчук Наталья, директор консалтинговой группы «ZAJGI»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Участие субъектов малого предпринимательства в электронных закупочных процедурах в рамках 44-ФЗ»

Дата: 15.11.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Программа семинара:

1. Изменения в законодательстве и основные аспекты участия СМП в электронных процедурах.

- Изменения законодательства в сфере контрактной системы, внесенных Федеральным законом № 321-ФЗ - перевод закупок МУПов и ГУПов в рамки действия Федерального закона № 44-ФЗ.

2. Основные способы поиска закупок (включая портал закупок малого объема)

3. Аккредитация на электронной торговой площадке (теория)

4. Процедура электронного аукциона

5. Заключение контракта в электронной форме

Спикер: Рубцов Иван Александрович Рубцов, региональный представитель ООО «РТС-тендер» по Новосибирской области

1. Описание основных разделов официального сайта РТС-тендер и практическая часть работы (учебная площадка):

- Центр поддержки пользователей
- Настройка компьютера для работы на площадке
- Основные этапы получения аккредитации на площадке
- Подача заявок на участие в электронных процедурах, включая закупки малого объема
- Аукционный зал и подача ценовых предложений
- Подписание договора в электронном виде

2. Дополнительные сервисы площадки (финансовые сервисы и центр поддержки пользователей)

Спикер: Липатов Иван Вадимович, региональный представитель ООО «РТС-тендер» по Новосибирской области

1. Практические аспекты участия СМП в процедуре определения поставщика (подрядчика, исполнителя)

- Типовые ошибки при подаче заявок
- Преимущества, устанавливаемые для СМП при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд
- Основные и дополнительные требования к участникам закупки
- Состав заявок на участие в зависимости от объекта закупки

2. Подача запросов на разъяснение информации, внесение изменений в документацию, проект контракта

Спикер: Аппель Дмитрий Александрович, заместитель начальника отдела государственного казенного учреждения Новосибирской области «Управление контрактной системы»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)»

Дата: 17.11.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Программа семинара:

1. Налогоплательщики.
2. Переход на уплату ЕНВД. Виды деятельности, подпадающие под ЕНВД. Объект налогообложения и налоговая база. Налоговый период, налоговая ставка.
3. Физические показатели, используемые при расчете ЕНВД.
4. Расчет налогооблагаемой базы по ЕНВД, исчисление налога и его отражение на счетах бухгалтерского учета.
5. Налоговый учет. Налоговая декларация.
6. Порядок и сроки уплаты единого налога.
7. Смена налогового режима.
8. Совмещение режимов налогообложения.

Семинар читает: Фурман Галина Николаевна, учредитель компании ООО «Абсолют Баланс»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Участие субъектов малого предпринимательства в электронных закупочных процедурах в рамках 44-ФЗ»

Дата: 22.11.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Программа семинара:

1. Изменения в законодательстве и основные аспекты участия СМП в электронных процедурах.

- Изменения законодательства в сфере контрактной системы, внесенных Федеральным законом № 321-ФЗ - перевод закупок МУПов и ГУПов в рамки действия Федерального закона № 44-ФЗ.

2. Основные способы поиска закупок (включая портал закупок малого объема)

3. Аккредитация на электронной торговой площадке (теория)

4. Процедура электронного аукциона

5. Заключение контракта в электронной форме

Спикер: Рубцов Иван Александрович, региональный представитель **ООО «РТС-тендер»** по Новосибирской области

1. Описание основных разделов официального сайта РТС-тендер и практическая часть работы (учебная площадка):

- Центр поддержки пользователей
- Настройка компьютера для работы на площадке
- Основные этапы получения аккредитации на площадке
- Подача заявок на участие в электронных процедурах, включая закупки малого объема
- Аукционный зал и подача ценовых предложений
- Подписание договора в электронном виде

2. Дополнительные сервисы площадки (финансовые сервисы и центр поддержки пользователей)

Спикер: Липатов Иван Вадимович, региональный представитель **ООО «РТС-тендер»** по Новосибирской области

1. Практические аспекты участия СМП в процедуре определения поставщика (подрядчика, исполнителя)

- Типовые ошибки при подаче заявок
- Преимущества, устанавливаемые для СМП при осуществлении закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд
- Основные и дополнительные требования к участникам закупки
- Состав заявок на участие в зависимости от объекта закупки

2. Подача запросов на разъяснение информации, внесение изменений в документацию, проект контракта

Спикер: Аппель Дмитрий Александрович, заместитель начальника отдела государственного казенного учреждения Новосибирской области «Управление контрактной системы»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Двухдневный тренинг: «Речевое мастерство в современном бизнес-пространстве»

Дата: 23.11.2016 /среда/ и 24.11.2016 /четверг/

Время: 10.00 – 16.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

В программе!

1. Виды вопросов. Как задавать вопрос, что бы получить нужный ответ.
2. Интонирование в речевой коммуникации. Голосовой стиль.
3. Техники речевого убеждения. Аргументация. Логика. Остроумие. Эрудиция.
4. Учимся распознавать софизмы и эвристические уловки, пользоваться ими.
5. Особенности дипломатической беседы и переговоров. Вопросы-контакты. Ответы для собеседника.
6. Агрессивные и конфликтные вопросы. Методы погашения конфликта, либо переориентация его в нужное русло.
7. Невербальные средства выразительности – жесты, мимика, поза.

Учитесь в удовольствие! День тренинга — настоящий праздник!

Методы проведения: ролевые и деловые игры, обсуждения, интерактивные мини-лекции, подвижные разминки, методы арт-терапии.

При выполнении упражнений, возможно, учитывать специфику работы каждого.

Работа на тренинге в группе даёт возможность каждому отработать техники и упражнения.

Достоинство тренинга — дружеская обстановка, легкость и конструктивность подачи материала.

Тренинг читает: Бизнес-тренер – **Олейникова Юлия Владиславовна, руководитель ООО "Призвание"**, кандидат исторических наук, бизнес-тренер, психолог-консультант, социолог, автор обучающих программ и тренингов, специалист по работе с голосовым и речевым стилем, член Российской ассоциации исследователей, преподавателей и учителей риторики, консультант предприятий и организаций по развитию речевой и управленческой коммуникации. Автор одних из лучших книг по риторике «Уроки речевого мастерства», «Техники речевого убеждения. Сила вопроса», аудиокурса «Интонация успеха – магия голоса».

Участие в тренинге – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70 или на сайте!

Семинар: «Пять простых шагов построения эффективного отдела продаж и удвоения дохода»

Дата: 29.11.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Систематизировать свой Бизнес – это просто!

Каждый бизнесмен может осуществить свою мечту – построить свою «Машину Продаж». Отдел продаж в компании это и есть «машина продаж»! Пройдите со мной простой пошаговый план Создания или Перезапуска своего Эффективного отдела продаж.

Вы видите сотни успешных бизнесов вокруг и тоже хотите увеличить доход.

Но с чего начать? Как сейчас не потерять вложенные деньги? Как быстро найти эффективных сотрудников? Как стать уверенным в объемах продаж, а не ждать, когда они случатся? Можно ли начать улучшать Свой бизнес сейчас? Где взять ответы на эти вопросы?

Краткая программа семинара:

1. Пошаговый алгоритм, для эффективного использования вашего главного ресурса – сотрудников.
2. Пять бронебойных инструментов увеличения дохода в Два раза.
3. Упражнение «Как легко начать правильное планирование».
4. Как обучать сотрудников чтобы получать рост дохода и быстрое развитие бизнеса.
5. Два первых шага, для уверенного роста вашей компании. Последующие стабильные результаты.
6. Задания на внедрение, которые приведут к увеличению Вашего дохода на 30% уже в ближайший месяц.

Семинар читает – Валерий Шабунин, бизнес-консультант, директор компании «Бизнес Консалтинг»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно регистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Семинар: «Расширение бизнеса через патентование»

Дата: 30.11.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50

Аудитория слушателей: руководители предприятий, их заместители, управляющие, специалисты, юристы, предприниматели.

Цель проведения мероприятия: разъяснение способов защиты результатов интеллектуальной деятельности, возникающих в процессе развития предприятия, помощь в подготовке документов необходимых для предоставления в государственные органы.

Во время семинара будут рассмотрены следующие вопросы:

– Положительное влияние созданной интеллектуальной собственности на развитие предприятия.

Каждое предприятие обязательно создает интеллектуальную собственность, например: регистрирует название предприятия или придумывает неожиданное «ноу-хау» по продвижению своих услуг, новые конструкции, технологии и т. п., которые при успешном развитии Вашего бизнеса непременно будут украдены Вашими конкурентами и уже принесут выгоду не Вам, а им. Вы узнаете, как избежать подобной ситуации.

– Создание объектов творческой и изобретательской деятельности (Ваши идеи) и превращение их в Вашу собственность.

Как трансформировать Ваши идеи в инвестиции? Как правильно оформить Вашу идею для расширения Вашего бизнеса например, через франшизу, концессию и т.п. Как правильно зарегистрировать эту идею, чтобы она была именно Вашей собственностью?

– Способы досудебной, судебной и внесудебной защиты интеллектуальной собственности.

Роспатент, ФАС, УВД, ГТК всегда на страже Ваших интересов, в т. ч. и по защите интеллектуальной собственности. Вопрос в одном – как правильно взаимодействовать с ними? Мы расскажем Вам об этом.

По окончании участия в семинаре выдается Сертификат.

Семинар читают специалисты ООО «Альянс Технопарков»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно регистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70

Уважаемые предприниматели!

Если Вы зарегистрировались на мероприятие, но по какой-то причине не можете прийти, обязательно заранее предупредите об этом организаторов, так как места ограничены!

ВНИМАНИЕ! В плане мероприятий Городского центра развития предпринимательства возможны изменения.

Обязательно уточняйте дату и время мероприятия на сайте <http://www.mispnsk.ru> или при регистрации.

В Городском центре развития предпринимательства ежедневно можно получить бесплатные консультации по бухгалтерскому учету, налогообложению и юридическим вопросам. Получить консультацию специалиста, а также предложить свою тему для семинара, обсудить актуальные вопросы поддержки предпринимательства или ведения бизнеса можно на интернет-портале «Малое и среднее предпринимательство Новосибирска» в разделе **ФОРУМ** (<http://www.mispnsk.ru/forum/>)
