

Семинар: «Интеллектуальная собственность и поддержка инноваций малого бизнеса»

Дата: 03.02.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

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

Аудитория слушателей: руководители предприятий, их заместители, главные специалисты, предприниматели.

Цель проведения мероприятия: актуальная помощь в защите результатов интеллектуальной деятельности, возникающих в процессе развития предприятия и необходимых для предоставления в государственные органы.

Во время проведения семинара будут рассмотрены следующие вопросы:

– Интеллектуальная деятельность и ее результаты в процессе становления и развития современного предприятия.

Любое предприятие в обязательном порядке создает интеллектуальную собственность, например: как минимум название предприятия, или неожиданное «ноу-хау» по продвижению своих услуг, новые конструкции, технологии и т. п., которые при успешном развитии Вашего бизнеса однозначно 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 участия ее в госпрограммах? 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 тренинге – БЕСПЛАТНО.

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

Двухдневный тренинг: «Финансы для нефинансистов или как управлять финансами в малом бизнесе»

Дата: 04.02.2016 /четверг/ и 05.02.2016 /пятница/

Время: 10.00 – 16.00

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

Целевая аудитория: начинающие предприниматели, кто хочет управлять деньгами в своей компании

Цель тренинга: знакомство с инструментами бизнес-планирования и бюджетирования в текущей деятельности компании

Содержание:

1. Основа мышления: думай, как предприниматель
2. Основные финансовые понятия, необходимые для управления финансами в компании
3. Цель финансового управления в бизнесе
4. Роль собственника/директора в управлении финансами
5. Бизнес-планирование и бюджетирование: в чем разница, когда что нужно предпринимателю
6. Для чего нужен бизнес-план предпринимателю
 - Суть, назначение, пользователи
 - Как сформулировать бизнес стратегию
 - Как построить финансовую модель
 - Какие виды формы бизнес плана нужны для предпринимателя
7. Бюджетирование в компании:
 - Основные процессы, их регламентация и оформление
 - Как построить работающую модель
8. Практика работы с финансовой моделью

Тренинг читает: Топоров Александр – тренер Школы Бизнеса SREDA

Участие в тренинге – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Участие в государственных и муниципальных закупках»

Дата: 09.02.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 17.00

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

Государственные закупки и заказы это заказы на поставку товаров, оказание услуг, которые размещают государственные и муниципальные организации. Финансирование данных закупок производится из средств федерального бюджета, региональных и муниципальных бюджетов, а также внебюджетных источников финансирования.

Важность госзакупок определяется тем, что в настоящее время государство является самым крупным потребителем товаров и услуг. Речь идёт как о глобальных поставках, например, для нужд обороноспособности, исчисляемых миллиардами рублей, так и об обеспечении функционирования относительно небольших структур, например, покупка учебного оборудования для школ.

Все закупки, независимо от их масштаба, должны проводиться в строгом соответствии с процедурой, регламентированной соответствующим законодательством. В настоящее время законодательная база, касающаяся госзакупок, стремительно меняется (в частности, с 2014 года вступил в силу закон о Федеральной контрактной системе), поэтому руководители и специалисты должны постоянно отслеживать новации и обучаться грамотно применять их на практике.

Предлагаемая программа разработана в целях осуществления повышения квалификации руководителей и представителей организаций, предпринимателей (далее – участники закупки), заинтересованных в договорных отношениях с учреждениями и организациями, осуществляющими закупки товаров, работ, услуг в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ и Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ.

Цель программы - совершенствование кадрового обеспечения, комплексное обновление знаний участников закупки, подготовка специалистов способных квалифицированно, на профессиональной основе успешно участвовать и выигрывать в закупках товаров, работ, услуг.

Содержание семинара

1. Знакомство с действующим законодательством РФ, регулирующим правила участия в закупках товаров, работ, услуг, с учетом последних изменений;
2. Информационное обеспечение закупок;
3. Требования, предъявляемые к участникам закупок;
4. Методика участия в закупках по Законам № 44-ФЗ и 223-ФЗ, в том числе пошаговая инструкция заполнения и подачи заявок на участие в закупочных процедурах, предусмотренных Законами № 44-ФЗ и 223-ФЗ;
5. Особенности заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров (контрактов), заключенных по результатам проведения закупочных процедур. Меры ответственности при неисполнении либо ненадлежащем исполнении обязательств, предусмотренных договором (контрактом);
6. Разбор типовых ошибок участников закупок, допущенных при заполнении и подачи заявок, заключении, исполнении, изменении или расторжении договоров (контрактов);
7. Правила подачи жалобы на действия (бездействия) заказчика в контрольный орган в сфере закупок.

Семинар читает: Симахина Марина Витальевна, ведущий специалист ООО «Тендер»

Участие в тренинге – БЕСПЛАТНО.

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

Двухдневный тренинг: «Этология бизнеса»

Дата: 10.02.2016 /среда/ и 11.02.2016 /четверг/

Время: 10.00 – 16.00

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

Целевая аудитория: собственники и руководители предприятий, топ-менеджеры, специалисты в области переговоров, продаж, маркетинга, работы с персоналом, безопасности, психологии бизнеса.

Основные вопросы:

- Системные законы этологии человека.
- Матрица характера и ее прикладная ценность в управлении, переговорах, продажах и безопасности.
- Применение закономерностей эволюционного поведения человека в деловой среде.
- Внешние проявления основных инстинктов: язык тела и жестов.
- Этология бизнеса и этикет делового общения.
- Гендерные особенности коммуникаций в бизнес-среде.
- Этология человека как ключ к повышению эффективности рекламы, маркетинга, продвижения товаров и услуг.
- Технологии противостояния манипуляциям.
- Практическая часть: разбор этограмм известных бизнесменов и политиков; моделирование реальных ситуаций на примерах участников; решение ситуационных задач.

Ожидаемый результат:

- Понимание истинных мотивов поведения участника делового общения; определение степени его искренности.
- Мгновенный подбор ключей к оценке бизнес-ситуации, связанной с человеческим фактором.
- Глубинное управление процессом деловой коммуникации.
- Умение с первого взгляда выявлять попытки манипулирования; освоение механизмов противостояния манипуляциям.
- Повышение уровня семейной, деловой, личной и кадровой безопасности.

Мало кто знает, какое преимущество дает знание законов этологии в успешном построении карьеры и эффективном бизнесе.

Зная тонкости основных инстинктов (как собственных, так и других участников бизнес-процесса), деловой человек получает мощное преимущество в управлении финансовыми потоками и человеческими ресурсами.

Тренинг читает: Тепляков Герман Владимирович, директор и руководитель ООО «Интермед Клиник». *Врач, педагог, психолог. Специалист высшей квалификации в области визуальной психодиагностики и этологии человека. Советник по кадровой безопасности, бизнес-консультант. Среди клиентов – министерства, крупные предприятия, специальные службы.*

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Тайм-менеджмент: в стиле коучинг»

Дата: 16.02.2016 /вторник/

Время: 15.00 – 18.00

Место проведения: Бизнес-инкубатор МАУ «ГЦРП», г. Новосибирск, ул. Есенина, 8/4

Целевая аудитория: Все, кто хочет добиться эффективного управления собой во времени.

Цель семинара: повышение мотивации к использованию инструментов тайм-менеджмента.

Задачи:

1. Отработка методов планирования.
2. Выбор инструментов для индивидуального тайм-менеджмента.

Содержание:

1. Инструменты коучинга для создания системного подхода к индивидуальному тайм-менеджменту.
2. Ключевые области жизни. Колесо баланса удовлетворённости.
3. Линия времени: Видение, миссия, цель, ценности.
4. Рамка конечного результата. Критерии цели .SMART.
5. Расстановка приоритетов. Матрица Эйзенхауэра.
6. Стратегия планирования от Уолта Диснея.
7. Коучинговые вопросы в тайм-менеджменте. Вопросы для достижения результата.
8. Творческий прорыв: работа с поглотителями времени.

Методы ведения семинара: индивидуальная работа с тестами и заданиями, групповые дискуссии, работа в мини-группах.

**Семинар читает – бизнес-консультант Казачанская Марина Геннадьевна,
ГАУ НСО «Центр развития профессиональной карьеры»**

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Круглый стол: «Налоговые каникулы и выбор системы налогообложения»

Дата: 17.02.2016 /среда/

Время: 15.00 – 17.00

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

Тема для дискуссии: Налоговые каникулы и выбор режима налогообложения.

Цель круглого стола: Рассмотреть режимы налогообложения, действующие на территории России и выбрать оптимальный режим для ведения бизнеса. Рассмотреть условия при которых можно уйти на налоговые каникулы

План:

1. Налоговые каникулы и условия их применения.
2. Налоговые режимы и их применение.
3. Понятие налоговой нагрузки.
4. Различия налоговой нагрузки юридических лиц и ИП.
5. Налоговая нагрузка ООО при ОРН и СНР.
6. Налоговая нагрузка ИП при ОРН и СНР.
7. Выбор режима налогообложения экономическим субъектом.
8. Ответы на вопросы.

Круглый стол проводит: директор ООО «Абсолют Баланс» Фурман Галина Николаевна

Участие в круглом столе – БЕСПЛАТНО.

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

Семинар: «Построение высокодоходного отдела продаж: что важнее люди или технологии»

Дата: 18.02.2016 /четверг/

Время: 15.00 – 17.00

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

Программа семинара:

- Почему ваш отдел продаж - это хаос неопределенности?
Проводим аудит на твердую пятерку.
- Почему вашему отделу продаж нужны разведчики, охотники и фермеры?
Что делать, если сейчас ваш продавец - и щец, и жнец, и на дуде игрец?
В чем здесь системная ошибка?
- К черту классическую воронку продаж.
Вам нужен Sale Forecast и Pipeline-management!
- Lead Nurturing.
- Или как влюбить в себя клиента на всю жизнь?
- Контент на завтрак, обед и ужин.

Или как вырастить здорового клиента и чем его кормить?

· Как заставить ваш отдел маркетинга работать без бюджета и приносить результат?

Цель семинара:

1. Дать технологию проведения аудита отдела продаж.
2. Дать технологию построения трехуровневого отдела продаж.
3. Выделить три типа продавцов и составить их портрет.
4. Определить способы проведения планирования, прогнозирования и отчетности.
5. Описать процесс поэтапного «взросления» клиента и доведения его до покупки.
6. Определить список мероприятий, которые необходимо проводить для клиента.
7. Определить бесплатные и малобюджетные маркетинговые коммуникации с клиентом.

Результат после семинара:

1. Сформированный перечень вопросов для проведения аудита отдела продаж.
 2. Описанная технология построения трехуровневого отдела продаж.
 3. Составленные портреты трех типажей продавцов.
 4. Шаблоны отчетов для проведения планирования, прогнозирования и отчетности.
 5. Описанный процесс «взросления» клиента и пошаговые маркетинговые коммуникации для каждого этапа.
 6. Список бесплатных и малобюджетных маркетинговых коммуникаций с клиентом.
 7. Описанный бизнес процесс взаимодействия отдела продаж и отдела маркетинга.
- Участники семинара: директора, коммерческие директора, руководители отделов продаж.

Семинар читает - Шмидт Эдуард - Генеральный директор Консалтингового и кадрового агентства «SCG - Sale Consulting Group Ltd.»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

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

Двухдневный тренинг: «Как построить систему продаж»

Дата: 20.02.2016 /суббота/ и 21.02.2016 /воскресенье/

Время: 10.00 – 16.00

Место проведения: Центр бизнес коммуникаций ФРОНТ, г. Новосибирск, ул. Шевченко, 15

Тренинг читает: Шалик Константин – тренер Школы Бизнеса SREDA

Участие в тренинге – БЕСПЛАТНО.

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

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

Дата: 25.02.2016 /четверг/

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 – руководитель ООО Консалтинговая группа «ZAJG»

Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

Обязательно зарегистрируйтесь 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/>)
