

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 «ZAJGI»

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/>)
