

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОГРАММЫ

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ ПРОГРАММЫ	Бизнес-перезагрузка
--------------------------------------	---------------------

ВИД ПРОГРАММЫ	Полноформатная программа от 16 академических часов
----------------------	--

*Вид документа, выдаваемого по окончании программы (диплом о профессиональной переподготовке, удостоверение о повышении квалификации, свидетельство о профессии рабочего, в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» или иной документ): _____ Сертификат установленного образца

ОБЪЕМ ЧАСОВ ПРОГРАММЫ	_____ <u>48</u> _____ академических часов
ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	<input type="checkbox"/> очный <input type="checkbox"/> дистанционный <input checked="" type="checkbox"/> интегрированный (смешанный, т.е. включающий очные и дистанционные форматы)

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ ДЛЯ 1 УЧАСТНИКА (РУБ.)	Проведение обучения	Организация и проведение обучения «под ключ» (информационная кампания, формирование групп, обучение, сопровождение, выполнение КПЭ по регистрации вновь созданных субъектов МСП и самозанятых граждан, подготовка отчетных материалов)
	от 8600	от 9800

МИНИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ В 1 ГРУППЕ (ЧЕЛ.)	10
МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ В 1 ГРУППЕ (ЧЕЛ.)	100

ЦЕЛЕВАЯ(-ЫЕ) ГРУППА(-Ы)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Действующие предприниматели ■ Действующие предприниматели с потенциалом роста
--------------------------------	--

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	
Практические результаты*	Приобретение навыка самостоятельного аудита бизнеса и поиска точек роста
Предпринимательские компетенции, которые формируются в процессе освоения данной программы	Компетенция в области планирования, организации и контроля персонального трудового ресурса и личностного роста в процессе занятия предпринимательством
	Компетенция в области исправления допущенных ошибок
	Компетенция в области развития личной конкурентоспособности
	Компетенция в области современных технологий и организации производства нового продукта
	Компетенция в области поддержания рабочих мест, в том числе в формате удаленной работы
	Компетенция в области «упаковки» нового продукта
	Компетенция в области управления репутацией бренда
	Компетенция в области аккумулирования и распределения доходов бизнеса
	Компетенция в области управления финансами
	Компетенция в области принятия управленческих решений и выполнения управленческих процедур в качестве владельца бизнеса
	Компетенция в области делегирования полномочий и поддержания организационной структуры бизнеса
	Компетенция в области развития отношений с бизнес-партнерами и предотвращения внутрикorporативных конфликтов
	Компетенция в области выполнения различных методов конкурентных действий, выбора стратегии и тактики конкурентной борьбы
Компетенция в области применения и развития навыка проведения презентаций	

* необходимо указать планируемые практические результаты (например, регистрация субъекта МСП по результатам обучения)

ТРЕБОВАНИЯ К СЛУШАТЕЛЮ, ПОСТУПАЮЩЕМУ НА ПРОГРАММУ

Действующие предприниматели, имеющие потребность в оптимизации и увеличении эффективности бизнеса. Предприниматели планирующие запуск нового бизнеса/нового направления существующего бизнеса.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ И КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ

№ п/п	Наименование темы	Краткое содержание темы
1.	Ошибки в бизнесе, которые ведут его к гибели	<ul style="list-style-type: none">• Ошибки в выборе бизнес-модели• Видение и миссия бизнеса• Ресурсы бизнеса• Ошибки в формировании команды• Клиенты и партнёры• Продукты и услуги• Маркетинг и продажи• Разбор кейсов участников
2.	Диагностика бизнеса и поиск точек роста	<ul style="list-style-type: none">• Чек листы диагностики бизнеса• Поиск точек роста бизнеса• Консалтинг и коучинг в бизнесе• Оптимизируем бухгалтерский учёт• Настраиваем управленческий учёт• Выстраиваем бизнес-процессы• Анализируем безопасность бизнеса• Разбор кейсов участников
3.	Маркетинг и продажи	<ul style="list-style-type: none">• Маркетинговая стратегия и план• Маркетинговые инструменты• Чек-лист «точек контакта»• Упаковка бизнеса и продукта• Виды и уровни продаж• Техники активных продаж• Аудит системы и каналов продаж• Создание дорожной карты внедрения изменений• Разбор кейсов участников

4.	Интернет для развития бизнеса и работа с клиентской базой	<ul style="list-style-type: none"> • Бизнес в интернет: правовая база и изменения в законодательстве • Виды сайтов, задачи и возможности • Как составить ТЗ на создание сайта? • Социальные сети, мессенджеры и чат-боты для бизнеса • Продвижение бизнеса в сети интернет: контекстная и таргетированная реклама • CRM для бизнеса: выбор и настройка • Разбор кейсов участников
5.	Персональный бренд и личная эффективность руководителя	<ul style="list-style-type: none"> • Роль персонального бренда руководителя в развитии компании • Как развивать личную эффективность и управленческие навыки? • Принципы стимулирования и мотивации сотрудников • Эффективные инструменты работы с командой • Чек-лист подготовки к важным переговорам • Как не провалить переговоры без подготовки? • Разбор кейсов участников
6.	Публичные выступления. Презентация «Дорожной карты перезагрузки своего бизнеса по итогам обучения»/ «Дорожной карты запуска нового бизнеса»	<ul style="list-style-type: none"> • Как вести себя на выступлении, чтобы производить нужное впечатление на аудиторию? • Правила проведения общих собраний, совещаний и мозговых штурмов • Особенности «живых выступлений» и выступлений онлайн. • Презентация «Дорожной карты перезагрузки бизнеса по итогам обучения»/ «Дорожной карты запуска нового бизнеса»

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ МЕТОДИКИ И ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

Мастер-класс, лекция, тренинг, дискуссии, работа в мини-группах и парах, деловые игры, разбор кейсов, самостоятельная работа, интерактивные форматы

ФОРМЫ ТЕКУЩЕЙ И ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ И ТРЕБОВАНИЯ К ЕЕ ПРОВЕДЕНИЮ

Презентация «Дорожной карты перезагрузки бизнеса по итогам обучения»/ «Дорожной карты запуска нового бизнеса»

Методика оценки результатов обучения

На протяжении обучения участники проводят диагностику своего бизнеса, определяют проблемные зоны и точки роста бизнеса. Тем самым, участники вместе с экспертами выстраивают план по развитию своего бизнеса на ближайшие 3-6 месяцев. Выступающие спикеры в этом помогают участникам, дают все необходимые инструменты и осуществляют консультации.

На завершающем занятии производится презентация «Дорожной карты перезагрузки своего бизнеса по итогам обучения». В случае осознания участником невозможности продолжения развития своего бизнеса, или желания запуска нового бизнеса - он может презентовать «Дорожную карту запуска нового бизнеса». В оценке презентаций участвуют действующие предприниматели региона под руководством опытного наставника.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

№ п/п	Наименование
1.	Презентация по программе обучения
2.	Чек-листы и раздаточный материал по программе обучения
3.	Видеоматериалы по программе в ISBUSINESS (ИС БИЗНЕС.РФ)

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

По результатам прохождения программы обучения выдаётся Сертификат установленного образца.

СВЕДЕНИЯ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ, ЯВЛЯЮЩЕЙСЯ ВЛАДЕЛЬЦЕМ ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ

Полное наименование организации	Общество с ограниченной ответственностью «ПРОФИТ ГРУПП»
ИНН	1327031873
Юридический адрес организации	Республика Мордовия, г. Саранск, ул. Лодыгина 3 (Технопарк РМ), офис 309
Телефон	8 (495) 414-25-18 +7-937-514-84-03
E-mail	info@isbusiness.ru
Веб-сайт	www.isbusiness.ru

ДАННЫЕ КОНТАКТНОГО ЛИЦА ОТ ОРГАНИЗАЦИИ

ФИО контактного лица	Шаляев Владимир Сергеевич
Контактные данные	
Мобильный телефон	+7-929-748-38-06
Рабочий телефон	+7 (495) 414-25-18
E-mail	shalyaevvs@gmail.com