



Ведущий ВЛАДИМИР КУСАКИН

Первопроходец климатического рынка России - создатель компаний "Белая Гвардия" и "Северная Империя", витаминной компании "Формула Жизни", экспертной компании "BusinessForward".

Обладатель сертификата из листового золота от корпорации TOSHIBA за развитие бизнеса.

Добился 12-кратного увеличения объемов продаж за 8 месяцев.

В кризис 2008 года создал компанию с 72 филиалами по России.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА

КАК РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС ПРИ ПАДАЮЩЕМ РУБЛЕ?

Какие ниши будут востребованы при низком рубле?

Как их найти?

Какие ошибки не прощает экономика с растущим долларом и евро?

КАК СОХРАНЯТЬ ДОХОД В 2015 г

15 основных причин, от которых зависит доход. Какие эти причины?

Что тормозит рост дохода.

Почему не получается увеличить доход.

Определяем, что нужно изменить к 2015 году именно в вашей компании.

Какие "рычаги" нужно потянуть, что бы доход пошел вверх?

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ "ПАДЕНИЕ" РУБЛЯ ДЛЯ ВЫГОДЫ СВОЕГО БИЗНЕСА

Как "собрать" оставшийся спрос на рынке - в свой бизнес.

Как продвигать свой бизнес без вложений.

Как создается очередь.

Великие примеры - как создавался ажиотаж. Как можно это применить на следующий день после семинара

В чем лучше сохранять резервы при перепаде курса.

ВЫЯВЛЕНИЕ И УСТРАНЕНИЕ ОСНОВНОГО ТОРМОЗА В РАЗВИТИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

Бизнес можно сравнить с трубопроводом. Обычно всегда есть узкое место, которое ограничивает рост компании. И если расширить это “узкое место”, бизнес мгновенно дает БОЛЬШОЙ результат.

Если вы пытаетесь решить проблему, а она не решается – значит, вы решаете не ту проблему.

Как найти наиболее узкое место в вашем бизнесе: вы сделаете это прямо на семинаре.

АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЙ НАРУШАЮТ 50% ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Быстрый рост сменяется резким падением и потерями, причем не только денежными: как этого избежать.

Как восстановить рост компании на новом, более стабильном уровне.

КАК ПОНИМАТЬ ЛЮДЕЙ И ДОБИВАТЬСЯ 100% ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАЧ.

Способы увеличения понимания вас другими людьми.

Как определить, что задача не понята и не будет выполнена правильно?

Работающие системы контроля компании.

Зависимость дохода компании от контроля.

Как увеличить контроль и результаты сотрудников.

5 ПРИЧИН, ИЗ-ЗА ЧЕГО В КОМПАНИИ СТАНОВИТСЯ МЕНЬШЕ ДЕНЕГ

Какое правило в отношении дохода нужно применять в первую очередь:

Финансовая политика №1: закон увеличения дохода компании.

Из-за чего в компании становится меньше денег. Как это исправить.

Как управлять денежным потоком, что бы слезть “с кредитной иглы”.

Способы “безкредитного” развития бизнеса.

Как найти дополнительные источники дохода и новые ниши своего бизнеса.

НАХОЖДЕНИЕ НЕДОСТАЮЩИХ КОМПОНЕНТОВ УДОВОЛЬСТВИЯ В БИЗНЕСЕ, ВОССТАНОВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСА.

Достижение больших личных результатов

Как и почему исчезает та радость и удовольствие в бизнесе, которые были в начале?

Куда исчезает драйв? Как это восстановить и вдохнуть новую жизнь в свой бизнес.

Как самому выйти из зоны комфорта и увлечь других.

Простые, но неизвестные для большинства данные, которые легко применить на практике.

БОНУС: ПОЧЕМУ ОДНИ ОРГАНИЗАЦИИ ОСТАЮТСЯ МАЛЕНЬКИМИ, А ДРУГИЕ ВЫРАСТАЮТ В КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ.

Один из самых загадочных законов управления, лежащий в основе быстрого расширения.

В чем разница мышления и подхода в мелких компаний и крупных.

Какой подход к бизнесу чаще дает развитие и преимущества.

Как это применить в своем бизнесе и увеличить свою свободу.

У ВАС МНОГО ВХОДЯЩИХ ЗВОНКОВ, НО НЕТ РЕАЛЬНЫХ ОПЛАТ?

Как вернуть интерес клиента к сделке БЕЗ СКИДКИ.

Что отталкивает клиента от покупки, кроме цены? Как это увидеть и исправить.

Самый большой процент потери клиентов - это неумение вступить в настоящий контакт с человеком. По телефону - особенно.

Как составить и задать вопросы клиенту так, что бы он решил купить.

Что правильно делать, если у клиента исчезает интерес к сделке.

КАК ИМЕТЬ БОЛЬШУЮ ИЗВЕСТНОСТЬ, ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ЗВОНКОВ И НОВЫХ КЛИЕНТОВ.

На чем "играть" в рекламе при сложных экономических условиях.

На что сейчас реагируют клиенты?

Почему рекламные компании не могут гарантировать результат за ваши деньги.

Как правильно подобрать площадки и каналы донесения до своих клиентов.

В чем секрет эффективного размещения рекламы при максимальной отдаче.

Как создается реклама, рождающая отклик у клиента.

Маленькие фишки в рекламе, увеличивающие отдачу в разы.

Как учесть изменения в стране и экономике в своей рекламе, что бы не потерять деньги.

Что сейчас реально дает отдачу в интернет и как правильно этим воспользоваться.

Практические упражнения по применению этих данных к своей компании.

СОТРУДНИКИ "ТУПЯТ" И НЕ ДЕЛАЮТ ДОХОД?

Как правильно формулировать задачи для сотрудников.

Простые способы эффективного контроля точного понимания и выполнения заданий, распоряжений и планов.

Как найти настоящие причины торможения вашей компании Почему их обычно не видно?

Как распознать грядущее предательство и удары в спину.

Как добиваться исполнения приказов.

ВАША КОМПАНИЯ НЕ ЛИДЕР, И ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ КАК ВЫВЕСТИ ЕЁ НА ЭТИ ПОЗИЦИИ?

Как во время ухудшения экономики стать лидером.

Как создается конкурентное преимущество.

3 основных способа заработать на конкурентах.

Как быстро находить точки роста на падающих рынках.

Эти ошибки совершают 62% компаний во время нестабильной экономики.

Как воспользоваться этими ошибками конкурентов для развития своего бизнеса.

КАК ПРАВИЛЬНО МОТИВИРОВАТЬ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Наиболее успешные способы денежной мотивации.

3 вида неденежной мотивации более высокого уровня. Как их применить к своей компании.

Как начинать изменения, что бы их поддержали, а не сопротивлялись.

В чем заключается основной секрет сотрудничества.

РАСПИСАНИЕ ПЕРЕРЫВОВ

8.30-10.00	регистрация
10.00-11.40	первая пара
11.40-12.00	кофе-брейк
12.00-13.30	вторая пара
13.30-14.30	обед
14.30-16.00	третья пара
16.00-16.20	технический перерыв
16.20-18.00	четвертая пара

Количество мест ограничено!
Позвоните по телефону +7(914)216-07-97
и забронируйте места.

**На семинаре будет предоставляться бесплатная 30-минутная
бизнес-консультация (предварительная запись)**