

## Бизнес против кризиса: живем богатея

*«- Хочешь быть счастливым – будь им! Хочешь быть богатым – будь им!  
Хочешь быть счастливым и богатым – научись быть им.»*

*А-Н. Magir, бизнес гуру*

### ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

**Направление:** «Школа здравого смысла» в бизнесе

**Наименование:** Бизнес против кризиса: живем богатея

**Зачем мы это делаем:** Кризис – это, прежде всего, быстрая смена обстановки в худшую сторону. Сужается поле для маневра. Вымываются ресурсы. Входной барьер растет с каждым кредитным циклом «Деньги – товар – деньги»... Но, при этом расширяется локальный рынок – разорившиеся фирмы «отдают» своих клиентов. На этом могут подняться выжившие. Если научатся правильно жить и честно богатеть.

Одним словом, кризис – это прекрасная пора для роста:

- уходят с рынка неудачники, отдавая своих клиентов успешным лидерам;
- дороговизна ресурсов заставляет искать неординарные способы ведения бизнеса;
- выжившие компании приобретают уникальность в глазах клиентов;
- снижается приток на рынок дешевого импорта, создавая благоприятную среду для импортозамещения.

#### **Для кого эта программа:**

- Если вы - владелец малого или директор среднего бизнеса;
- Если ваши продажи падают;
- Если от вас уходят клиенты;
- Если вы чувствуете, что компания должна работать быстрее, но усилия не дают результата;
- Если ваши сотрудники могут работать лучше, но мечты не сбываются;
- Если у вас есть отличный товар, но покупатель к нему равнодушен;
- И еще много всяких «если» ..., которые не дают вам покоя, то эта программа для вас. И именно вам мы можем помочь быстро и весело решить насущные проблемы.

**Что мы даем:** Набор уникальных методик повышения эффективности бизнеса, позволяющий обеспечить взрывной рост продаж и производительности в формате модульной программы семинаров.

Просто, ясно, коротко: 60% практики, 30% теории и 10% эзотерики. Концентрация знаний и реальных инструментов. Мы не претендуем на научность, потому что говорим истинность!

Мелкая моторика развивает мозг - раскрашивай! :))

«Живу продавая»



«Стрелочник»

**Продолжительность:** 40 а.ч. - 10 семинаров по 4 часа

**Уникальность:** Опыт вывода в лидеры рынка компаний в 2014, 2008-2010, 1998 и 1992 годах.

**Автор:** Андрей «Стрелочник» Бойцов, руководитель с 25-летним стажем, в бизнесе с 1991 года, в консалтинге с 2002 года, директор по стратегическому развитию Института стратегического управления социальными системами

**Разработчик:** Павлов Константин Евгеньевич, консультант в области стратегического планирования, управления рисками и бизнес-процессами, эксперт в области управления надежностью и безопасностью технических систем ИНСУСС.

**Техническое сопровождение:** Барезhev Константин Викторович, директор по развитию Центра «Приоритет».

**Ведущие:** руководители-практики с опытом проведения семинаров и публичных выступлений.

#### Что включено в модули:

- Модуль 1. Управление в условиях затяжного кризиса: опыт, реалии, сценарные прогнозы.
- Модуль 2. Ручное управление: три контура и 9 точек контроля.
- Модуль 3. Захват рынка: выбор момента и тактика.
- Модуль 4. Финансы и расчеты: как взять деньги?
- Модуль 5. Персонал: как мотивировать преданных и увольнять лентяев?
- Модуль 6. Продажи и цены: пошаговые инструкции и инструменты.
- Модуль 7. Секреты успешного продвижения.
- Модуль 8. Переговоры B2B: разведка, подготовка, якорение.
- Модуль 9. Договора: как уйти от правовых угроз и юридических рисков?
- Модуль 10. Личная энергетика: секрет имиджа лидера

#### Как родилась эта программа:

«В июле 2014 года один мой товарищ попросил помочь настроить бизнес. У него стала падать оборачиваемость активов. Мы разработали план и в сентябре начали противокризисную программу. К декабрю рост продаж превысил 30% в месяц на фоне разорения конкурентов.

Примерно такой же эффект был достигнут в 2008 году в компании «Перинт», в то время мы уже начали готовить фирму к кризису, за 5 лет до его начала.

Личные консультации дают хороший эффект, но, по своему опыту, могу сказать, что один эксперт по противокризисному управлению не может вести более 4-6 бизнесов одновременно. А компаний, которым нужна помощь, - в тысячи раз больше. Всем им можно помочь только через передачу опыта, через обучение.

В 2008 году мы с коллегами уже делали подобную программу при поддержке Администрации Санкт-Петербурга. Сегодняшняя программа значительно переработана. И причина - в глубоком изменении экономической среды.

Мы не просто вошли в кризис, - мы вошли в системный макроэкономический кризис. Продолжительность которого составит не менее пяти лет. Методы управления бизнесом в такой обстановке значительно отличаются от классического антикризисного управления. Принцип «ужался-переждал» сейчас не срабатывает. Особенно в малом и среднем бизнесе, где, в принципе, не может быть больших «жировых» запасов. Сейчас работают только методы для затаятого, падающего и нестабильного рынка. Именно такие инструменты и включены в модули программы»

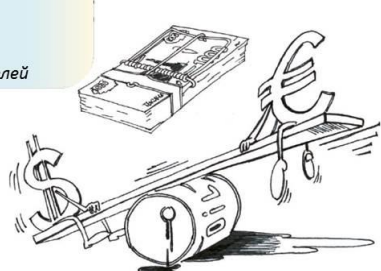
Андрей «Стрелочник»

«Один успешный бизнесмен, которому мы помогли вывести на рынок новый кофейный бренд, в самый разгар санкций осенью 2014 года, сказал в ресторане странную фразу: «Я теперь понимаю, почему в кризис финансисты с Уолт-Стрит выходят в окна своих небоскребов. Тоска и безнадежность прямо в душу залезли. Ты понимаешь: все хорошо, бренд пошел, заказов на два месяца вперед, цеха перегружены, деньги валят. А все равно хочется выйти в окошко!». Атмосфера кризиса высасывает энергию. Требуется всегда быть на стороже, в готовности принять быстрые решения. Напряжение выматывает, если не научиться грамотно управлять и расходовать силы. А еще научиться поддерживать друг друга, хотя бы энергетически».

Константин Павлов

1. **Не обещай.**
2. **Не верь**, но доверяй.
3. **Не суетись**,  
стриги дерево целей

**Мантры от кризиса**



Повторять перед сном  
каждый вечер

Андрей «Стрелочник»  
[www.ismss.ru](http://www.ismss.ru)

Почему именно 10 модулей:

- Самое важное в условиях затаятого кризиса - это удержать ценных клиентов и привлечь новых, ушедших от бизнес-неудачников. Об этом в **Модуле 1**. Опыт, реальные ситуации, сценарные прогнозы. Все, что нужно,

чтобы выстроить бизнес-процессы, которые помогут сформировать ценный продукт и привлекательный сервис.

«Побеждай сперва мыслью, потом делом. Кто знает дело, тот не знает страха».

Генералиссимус Суворов А.В. «Наука побеждать»

- Привлечь клиентов еще недостаточно. Важно оправдать их доверие и получить деньги за свой товар. Об этом **Модуль 2**. Ручное управление. Когда его нужно включать, на что воздействовать, каких ошибок надо избегать. На что, в первую очередь, обращать внимание. Три контура управления и 9 точек контроля.

«Сперва съедим твое, а потом – наше...но без тебя»

Первый закон Маугли

- **Модуль 3** посвящен закреплению достигнутых успехов. Как захватывать рынок, в какой момент наступать, какие ресурсы для этого нужны, как закреплять результат.

«Для своих – все, для чужих – ничего, для странников – закон».

Древняя индустская пословица

- Следующий **Модуль 4** направлен на получение финансового результата. Как эффективно управлять финансами для приобретения ценных ресурсов. Где и как брать деньги. Как конвертировать успех в прибыль.

«На дурака не нужен нож, ему покажешь медный грош и делай с ним что хошь»

Наставления Лисы Алисы из к/ф «Приключения Буратино»



- И все бы хорошо, но без людей все планы и стратегии тщетны. **Модуль 5**. Персонал. Мотивация и ротация, как увлечь работой и пресекать саботажи. Главные методы повышения производительности труда и техники влияния на «партнеров» и клиентов через собственных сотрудников.

«- Неужели ты думаешь, что человек стал умнее за последние тридцать тысяч лет?»

Цитата из кинофильма М. Ромма «Девять дней одного года»

- В **Модуле 6** - все нужное о ценообразовании и построении систем продаж. Универсальные пошаговые инструкции, инструменты и рычаги влияния на покупателя. Продажи – основной движок бизнеса.

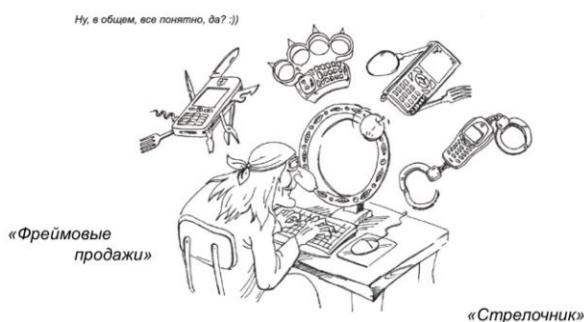
«Мы живем в Век утилитаризма. Все сейчас продается и все покупается»

Артур Конандойл «Приключения Шерлока Холмса»

- Только продажи - еще не все. Для успешного развития бизнеса надо выстраивать эффективные отношения с внешней средой. Прежде всего, с клиентами и поставщиками. Об этом **Модуль 7**. PR и реклама с минимальными затратами. Партизанские методы и фреймовые тексты. В кризис надо экономить не в ущерб делу.

«Гуманные отношения и взаимное уважение между людьми: человек человеку друг, товарищ и брат.»

*Цитата из «Морального кодекса строителя Коммунизма»*



- Для захвата рынка, надо уметь договариваться... на своих условиях. Надо уметь вести переговоры. **Модуль 8**. Как начать, провести, завершить переговоры и, главное, как закрепить их результат. Искусство делового общения для умных.

«Сперва определить статус участников дела, а только потом править суд».

*Таквемада «Советы начинающим инквизиторам»*

- Договоренности должны приносить деньги. Казалось бы, шефы договорились – персонал исполняет, но все может пойти прахом, если переход из мира людей в мир юристов дал сбой. Лазейки и пробелы в договорах - это и потерянные деньги, и бледная «морда лица». В **Модуле 9** - основные правила заключения безопасного и выгодного договора. Главное, что надо знать про юридические риски и правовой рэкет.

«Глупость возникает от того, что нет знаний и нет привычки их получать»

*Юрий Мамин (кинорежиссер)*

- И, наконец, **Модуль 10** - о том, как простому человеку выдержать огромные психологические нагрузки, стресс массового нервоза и бешеные темпы принятия решений. А главное – как поддержать имидж лидера и желание людей отдавать тебе свой труд и свои деньги.

«Скоро рассвет, скоро взойдет солнце. Это солнце будет сиять для нас»  
*тост И.В.Сталина из к/ф «Город Зеро»*

«Бизнес-магия»

Раскраска для школьников старших классов :))



**Рекомендуемая стоимость** программы для физических лиц = 45 000 руб.,  
**рекомендуемая стоимость** одного семинара - 4 900 рублей с человека.

### Описание модулей:

№	Тема и содержание модуля	Продолжительность
1	<p><b>Управление в условиях затяжного кризиса: опыт, реалии, сценарные прогнозы.</b></p> <p>Антикризисный азимут в формате политинформации: как верно ориентироваться в текущей ситуации. Что на самом деле происходит в России и в мире, чего ожидать от государства в отношении бизнеса. Какой будет экономика в ближайшие два года, как вести себя в своей рыночной нише, как успешно конкурировать без ущерба для имиджа и репутации на конкретных примерах. Какие качества бизнеса принесут наибольший успех и стабильность.</p>	4 часа
2	<p><b>Ручное управление: три контура и 9 точек контроля.</b></p> <p>Секреты успешного управления системой в ручном режиме. Постановка целей бизнеса. Адекватное моделирование бизнеса. Выставление точек контроля. Оптимальный набор мотивационных моделей и рычагов внешнего влияния. Четыре базовых инструмента управления. Антикризисный тайм-менеджмент и управление персональными ресурсами.</p>	4 часа
3	<p><b>Захват рынка: выбор момента и тактика.</b></p> <p>Оценка локальной экономической реальности и места своего бизнеса в ней. Выбор стратегем работы со стекхолдерами/интересантами. Формула успеха. Выбор роли и модели поведения. Перехват клиентов и коммерческой инициативы у конкурентов. Выбор новых технологий и рынков: превентивная подготовка. Предварительная калибровка системы продаж и сервиса для работы на микроподъеме. Стратегия на выходе и в посткризисных условиях.</p>	4 часа
4	<p><b>Финансы и расчеты: как взять деньги?</b></p> <p>Кассовый разрыв: что с ним делать. Проблема неплатежей: как работать с дебиторами. Кредиторы: политика компромиссов. Семь способов законного истребования долгов без коллекторов.</p>	4 часа

	Классификации поставщиков и клиентов по типу работы с ними. Классификация ресурсов по их вкладу в поддержание успешного бизнеса. И что со всем этим делать, чтобы подняться.	
5	<b>Персонал: как мотивировать преданных и увольнять лентяев?</b> Люди и исходящие от них угрозы. Переоформление трудовых отношений. Грамотное увольнение и вывод из штата. Перераспределение обязанностей без скандалов. Управление конфликтами. Безболезненная экономия на персонале. Подводные камни и капканы Трудового кодекса. Как превратить угрозы в возможности: мотивация от «А» до «Я» в условиях ограничений.	4 часа
6	<b>Продажи и цены: пошаговые инструкции и инструменты</b> Адаптация и трансформация системы продаж. Формирование мотивации персонала на всех уровнях товарно-денежной цепочки. Расчет товаров и запасов компании в условиях кризиса. Закупки и поставки. Разработка индивидуальной ассортиментной матрицы компании. Управляемые изменения коммерческих схем. Особенности категорийного менеджмента в кризис.	4 часа
7	<b>Секреты успешного продвижения</b> Изменение потребительского поведения и восприятия товара. Кризисное перепозиционирование коммерческих предложений, фреймовые продажи. Имидж, репутация и коммуникации в Интернете: эмоциональный маркетинг. Информационная разведка и клиентский мониторинг. Малобюджетное создание и развитие информационного поля.	4 часа
8	<b>Переговоры B2B: разведка, подготовка, якорение</b> Покупки и продажи бизнесов. Переговоры по продажам излишков. Коммуникации для приобретения активов по остаточной стоимости. Выторговывание лучших условий. Секреты подготовки, планирования и проведения переговоров. Шкалы определения потребностей оппонента. Четыре шага по снижению цены при покупке бизнеса: инструменты психологического воздействия на контрагента. Как использовать неэкономическое поведение.	4 часа
9	<b>Договора: как уйти от правовых угроз и юридических рисков</b> Право - как коммерческий ресурс. Как превращать обязательства в деньги. Работа с нормативно-технической документацией. Определение статусов в гражданско-правовых отношениях. Как перезаключать договоры: клиентская мотивация в договорах. Формальные и неформальные отношения компании с контрагентами: риски потери капитала. Выставление претензий. Три стратегии работы с юридическими и финансовыми рисками.	4 часа
10	<b>Личная энергетика: секрет имиджа лидера</b> Персональный имидж и поведенческая модель в условиях кризиса. Биологическое управление в коллективе. Целеполагание и формула счастья. Семья и бизнес: персональная экосистема лидера. Почему финансисты Уолл-стрит выпрыгивают из окон? ЗС: самомотивация, стрессоустойчивость, самосбережение. Динамика личностного развития.	4 часа

**Ведущие:** Андрей «Стрелочник» Бойцов, Константин Павлов, Владимир Баринов, Дмитрий Кремнев.

**Бойцов Андрей Александрович («Стрелочник»)**

Эксперт в области создания организационных структур и коммерческих служб.

Специализация – маркетинг, бизнес-психология, процессное управление в реальном секторе экономики.

Бизнес-консультант, руководитель департамента, директор по стратегическому развитию Института стратегического управления социальными системами.

Опыт научной и педагогической деятельности – 27 лет.

Образование:

Санкт-Петербургский государственный технологический институт (СПбГТУ, 1988г., инженерно-кибернетический факультет)

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (ИНЖЭКОН, 2006г., Президентская программа, «Менеджмент»)

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (ФИНЭК, 2008г., МБА «B2B маркетинг»)

Опубликовал более 20 научных работ, 2 учебно-методических пособия. Автор статей по менеджменту в профессиональных изданиях.

Автор научного открытия в области физики полимеров. Соавтор методологии управления «9 ключей бизнеса».



---

**Баринов Владимир Борисович**

Эксперт в области создания систем продаж, построения команд, достижения целей и сверхцелей. Специализация – оптовая продажа, телекоммуникации.

Коммерческий директор ряда крупных структур, в т. ч. национальных операторов связи. Заместитель директора Института стратегического управления социальными системами.

Опыт научной и педагогической деятельности – 30 лет.

Образование:

Таджикский Государственный Университет (ТГУ, 1985г., механико-математический факультет);

Аспирантура – ТГУ, 1990г.

Опубликовал более 10 научных работ в области математического моделирования производственных процессов. Автор статей по экономике в популярных изданиях.

С 2010 года проводит семинары для руководителей компаний реального сектора экономики. Читает лекции студентам.



---

**Павлов Константин Евгеньевич**

Эксперт в области стратегического планирования и управления рисками. Специализация – управления бизнес-процессами и эксплуатацией основных фондов промышленных и энергетических предприятий.

Бизнес-консультант, руководитель проектов. Эксперт Института стратегического управления социальными системами.





Опыт научной и педагогической деятельности – 5 лет.

Образование:

СПБИЭА (Инжекон), факультет машиностроения

РЭА им. Плеханова (Москва), риск-менеджмент

ВЭШ (ФИНЭК), Управление предприятием, МВА

Автор статей по риск-менеджменту в популярных и специализированных изданиях.

С 2009 года проводит семинары для менеджеров промышленных холдингов.

---

### **Кремнев Дмитрий Валерьевич**

Эксперт в области интернет продвижения.

Специализация – социальные сети.

Директор компании. Эксперт Института стратегического управления социальными системами.

Опыт научной и педагогической деятельности – 3 года.

Образование:

Санкт-Петербургский государственный технологический университет (1999 – 2004 гг.)

Аспирантура СПбГТУ, 2007г.

Автор бестселлера «Продвижение в социальных сетях».

С 2012 года проводит семинары для начинающих предпринимателей.



---

**Дополнительные сервисы:** индивидуальные консультации, персональный коучинг (по запросу клиента)



### **Консалтинговые услуги:**

#### **1. Постановка противокризисной системы продаж:**

- расчет себестоимости продукции
- построение категорийной матрицы клиентов
- составление категорийной матрицы поставщиков и закупок
- построение товарной матрицы продукции
- «планетарная» модель и стратегическая карта продаж
- составление прайса и дисконтных систем
- профиль процесса продаж и функционала менеджеров

- написание коммерческих предложений и продающих текстов
- формирование рекламной стратегии
- оптимизация сайтов и интернет-магазинов
- интернет-продвижение

## **2. Снижение издержек без потери бизнеса**

- Картирование основных, вспомогательных и развивающих бизнес-процессов: стратегия, конкуренция, рентабельность.
- Оптимизация организационной структуры, функционала и рычагов управления компанией.
- Построение управленческой витрины и выделение ненужных затрат.
- Оптимизация делопроизводства и взаимодействия с контрагентами
- Корректировка системы управления персоналом, мотивации, ротации и развития кадров.

## **3. Подготовка и проведение переговоров**

- Выработка системного стратегического подход к подготовке и проведению сложных переговоров.
- Определение предмета переговоров и позиций сторон.
- Сбор и анализ информации об оппонентах по переговорам.
- Разработка стратегии и тактики ведения переговоров.
- Отработка техники воздействия на партнера по переговорам.
- Отработка техники реагирования на неконструктивное поведение партнера в переговорах.
- Имиджевая подготовка (включая видеотренинг)
- Формализация результатов переговоров

## **4. Подготовка компаний к слиянию**

- Аудит бизнес-процессов
- Оценка отношений со стейкхолдерами
- Проверка заявляемой экономической модели
- Определение ликвидности активов
- Состояние системы делопроизводства
- Выявление скрытых обязательств и ограничений
- Составление матрицы рисков
- Постановка управленческой витрины с использованием системы фискальной отчетности
- Сопровождение переговоров по приобретению/продаже бизнеса

Цена договорная, определяется индивидуально в каждом конкретном случае, зависит от желаемого результата и формы отчета.