

Перечень тем тренингов и семинаров по менеджменту по методологии «9 ключей бизнеса»

Семинары и тренинги состоят из двух блоков – тематический блок по менеджменту и специальный блок по отраслям деятельности
Продолжительность семинаров для компаний – 4 -8 часов, тренинга – 8 -16 часов.

Тематический блок. Основные разделы:

1. Современные инструменты управления бизнесом – формула успеха.
2. Ресурсы компании – как не проесть, но преумножить
3. Процессы – как грамотно построить процессное управление
4. Технологии – опыт упущенных возможностей и уроки ненужных трат
5. Шаблоны управления предприятием
6. Переходим на контроль – как не задавить людей и заставить их генерировать идеи
7. Инструменты превращения элементов культуры в рычаги управления – как «не утонуть» в имидже
8. Знания – сила компании, как не стать зависимыми от ключевых сотрудников
9. Работа с персоналом – риски и дипломатия
10. Инструменты сильного руководства – новое и забытое старое
11. Разработка стратегии предприятия
12. Бизнес - как он есть.

Тематический блок. Темы по разделам:

Современные инструменты управления бизнесом – формула успеха

Семинары:

1. Как строятся современные стратегии бизнеса- Основные понятия о современных стратегиях и практические модели стратегического менеджмента
2. Как строятся современные маркетинговые стратегии – практический алгоритм построения клиентоориентированной компании, механизмы интегрированного маркетинга
3. Как применяются современные инструменты стратегического развития – современные практические инструменты двухвекторных стратегем.

Тренинги:

1. Разделенное видение бизнеса
2. Инструменты генерирования идей в бизнесе

Ресурсы компании – как не проесть, а преумножить

Семинары:

4. Как управлять финансами - основные понятия о финансах и современные заповеди прибыльного бизнеса.
5. Как привлекать инвестиции – виды инвестиций, их стоимость и выгода, механизмы привлечения.
6. Как иметь деньги – современные механизмы управленческого учета и управления потоком денежных средств.
7. Как предупредить риски - основные виды рисков, заповеди управления рисками, практические подходы их устранения
8. Как управлять поставками – современные подходы к управлению цепочками поставок, выбор стратегий снабжения, опыт оценки и ранжирования поставщиков, практика SCM и использование информационных технологий.

Тренинги:

3. Управление временем
4. Управление рисками (Корпоративный, по модели «свободное пространство»)

Процессы – как грамотно построить процессное управление

Семинары:

9. Как внедрить процессное управление - основные понятия о процессном управлении и современные инструменты управления по моделям ИСО МЭК. (9001, TS16949, 22000, 14000)
10. Как повысить управляемость и ликвидность бизнеса – современные механизмы документирования бизнес-процессов, их экономическая целесообразность и практика применения.
11. Как приручить клиента – практические инструменты Принципа Парето, современные мировые практики и опыт их адаптации для России.

Тренинги:

5. Продажи B2B
6. Командообразование и командная работа
7. Внедрение бизнес-процессов (Корпоративный, по модели «открытые миры»)
8. Идеальный офис (Корпоративный, по модели «свободное пространство»)

Технологии – опыт упущенных возможностей и уроки ненужных трат

Семинары:

12. Как перейти от стратегического маркетинга к стратегическому управлению – современные методы каскадирования целей, «подводные камни» и практика избегания ошибок.
13. Как перейти от управления операциями к операционному управлению – современные методы организации производства и производственной среды, управление персоналом, мотивационная среда, о чем надо помнить.
14. Как сбалансировать производство – современные инструменты операционного управления, управление материальными потоками, управление складом, о чем нельзя забывать.
15. Как брать деньги у клиента – современные подходы к CRM, практика работы с клиентом, обратная связь и управленческий учет эффективности, применение информационных технологий

Тренинги:

9. Продажи B2C
10. Продажи B2B
11. Визуализация целей (Корпоративный)
12. Портрет идеального клиента (Корпоративный)
13. Техники эффективного взаимодействия с клиентом
14. Конфликтология сервиса

Шаблоны управления предприятием**Семинары:**

16. Как расширить бизнес – стандартизация бизнес-процессов, документирование как средство экспансии, контролинга и защиты от хищений, опыт излишней бюрократизации.
17. Как получить конкурентные преимущества – обязательная и добровольная сертификация продукции и производства, как сделать свой товар лучшим.
18. Как развивать бизнес – переход от управление проектами к проектному управлению, матрица стратегического развития и опыт управления портфелем проектов.

Тренинги:

15. Командная работа
16. Выбор и формулирование целей (Корпоративный)
17. Искусство продаж

Переходим на контроль – как не задавить людей и заставить их генерировать идеи**Семинары:**

19. Как уменьшить потери – внешний и внутренний учет, практика управленческого учета, метод ключевых показателей.
20. Как составить карту бизнеса - система сбалансированных показателей и её применение в практике менеджмента, стратегические карты и карты стекхолдеров компаний, инструменты лидеров бизнеса.
21. Как оценить свой бизнес – модели совершенства и национальная премия по качеству, внутренняя встряска, внешний лоск или сильное конкурентное преимущество, опыт самооценки предприятий – лидеров.
22. Как улучшить бизнес – внутренний и внешний аудит, подготовка к прохождению внешнего аудита и аудита постоянного поставщика.
23. Как не загубить бизнес – интегрированные системы качества и стандарты ИСО серии 9000, современные подходы и практика внедрения.
24. Как грамотно применять стандарт ИСО 9001:2000 – опыт внедрения на производственных предприятиях.
25. Как грамотно применять стандарт ИСО ТУ 16949 – опыт внедрения на производственных предприятиях.
26. Как грамотно применять принципы ХАССП – опыт внедрения на производственных предприятиях.

Тренинги:

18. Личностного роста
19. Как избежать стресса

20. Внутреннего аудитора (Корпоративный)
21. Внешнего аудитора (Корпоративный)
22. Командной работы при подготовке к внешнему аудиту (Корпоративный)

Корпоративная культура как инструмент управления

Семинары:

27. Как увеличить продажи – корпоративная культура как инструмент маркетинга, современные подходы к продвижению бизнеса.
28. Как повысить стабильность бизнеса – современные подходы к управлению персоналом, инструменты и практика интериоризации.
29. Как раскрыть скрытые ресурсы бизнеса – потенциал персонала или актив компании, современные инструменты корпоративной культуры.
30. Как не погрязнуть в склоках – современные подходы к конфликтам в бизнесе, практические техники решения конфликтов, управление конфликтами или управление через конфликты, как с выгодой использовать негативные ситуации, практика использования конфликтов в PR-акциях.
31. Как создать брэнд – современные подходы к работе с клиентами, механизмы корпоративной культуры в действии, практика создания стандартов обслуживания и работы с клиентами, опыт ребрендинга.

Тренинги:

23. Визуализация стиля
24. Разработка бренда (Корпоративный)
25. Личные продажи
26. Конфликты в бизнесе

Знания – сила или как не стать заложником ключевых сотрудников

Семинары:

32. Как стать сильнейшим – знания как основное конкурентное преимущество, виды знаний, современные концепции баз знаний, практика передачи и распространения знаний в корпорациях, структуры корпоративных университетов.
33. Как использовать компетенции персонала – современные методы превращения знаний и опыта персонала в компетенции компании, практические механизмы стратегии ключевых компетенций, практика внедрения корпоративных университетов.

Тренинги:

27. Коммуникации и взаимодействие
28. Эффективная презентация
29. Ведение совещаний
30. Развитие креативности
31. Внутренние тренеры

Работа с персоналом – риски и дипломатия

Семинары:

34. Как превратить ресурс в богатство – современные стратегии управления персоналом, персональные стратегические карты, практика применения концепций управления персоналом.
35. Как повысить отдачу от персонала – современные системы мотивации, опыт аттестации персонала, модели развития персонала.
36. Как избежать риска – современный рекрутинг, вопросы безопасности, практика привлечения гастарбайтеров, сохранение коммерческой тайны, опыт безопасного увольнения сотрудников.
37. Как подобрать и воспитать персонал – современные подходы к рекрутингу, стратегия знаний или стратегия компетенций, оценка потенциала сотрудников, практика внедрения корпоративного университета и оценки эффективности обучения персонала.
38. Как соблюсти закон – кадровое делопроизводство, виды трудовых договоров, ведение документации, учет в кадрах, формы оплаты труда, расчет зарплаты, начисление налогов с физических лиц, виды и показатели отчетности.

Тренинги:

32. Раскрытие личностных качеств
33. Системы мотивации (Корпоративный)
34. Наставничество
35. Навыки коучинга
36. Найм, аттестация и увольнение персонала
37. Мотивация и управление персоналом

Инструменты сильного руководства – новое и забытое старое

Семинары:

39. Как лидировать в бизнесе – современные стратегии управления бизнесом, инновационный бизнес, управление рисками, процессное управление, операционный менеджмент, практика контролинга, методы анализа систем управления, структура бизнеса и организационная структураю.
40. Как тратить с прибылью – современные подходы к планированию, бюджеты компании, каскадирование целей и интегрирование планов, практика управления бюджетом развития, опыт постановки управленческого учета.
41. Как управлять на расстоянии – управление филиалами, современные сети и бизнес-сообщества, цепочки добавленной ценности и добавленной стоимости. Опыт создания зонтичных брендов.
42. Как управлять документами – современное делопроизводство, коммуникативные системы, опыт контроля эффективности коммуникаций, практические ошибки делопроизводства.
43. Как управлять развитием – современные подходы к развитию управления, системы линейного и инновационного менеджмента, практика оценки эффективности управленческих решений, системы историографии исполнительских действий, опыт оценки исполнительской дисциплины.
44. Как управлять стратегиями – современные подходы к стратегическому управлению, опыт создания матриц стратегического развития, применение индукционной модели развития бизнеса, имиджевая политика, маркетинговая политика

Тренинги:

38. Создание организационной структуры (Корпоративный)
39. Командообразование (Корпоративный)
40. Управление командами проектов и навыки коммуникаций (Корпоративный)
41. Ведение переговоров
42. Проведение совещаний
43. Публичный лидер
44. Формирование видения (Корпоративный)
45. Деловое общение
46. Решение конфликтов (Корпоративный)

Разработка стратегии предприятия**Семинары:**

45. Как не заблудиться в бизнес-среде – современные понятия о стекхолдерах, составление карты компании, практика идентификации сил бизнеса, механизмы внутреннего и внешнего анализа бизнес-среды, опыт проведения стратегического анализа (SWOT, GETS, SNW и т.д.).
46. Как выбрать стратегию развития – современные стратегии, применимость стратегий, стратегические цели и стратегические планы, различные алгоритмы формирования стратегии, практика успеха и опыт упущенных возможностей стратегического планирования.
47. Как грамотно поставить стратегические цели – современные подходы к стратегическому управлению, опыт формирования групп стратегического развития, методы инновационного управления, практика каскадирования целей и формирования планов развития, бюджет развития.
48. Как реализовать стратегию – современные инструменты стратегического менеджмента (ССП, Хосин Канри и т.д.), интегрированные системы управления, проектное управление, практика комплексного подхода, реализация принципа «трех уровней успеха», опыт декомпозиции целей.
49. Как безопасно развивать бизнес – современные подходы к рискам при стратегическом планировании, оценка внутреннего потенциала развития бизнеса, опыт самооценки, выбор моделей развития, причины ограничения стратегического потенциала.
50. Как управлять стратегическим маркетингом – современные маркетинговые стратегии, инструменты стратегического маркетинга, методы оценки конкурентоспособности, опыт диверсификации, алгоритм выращивания нового бизнеса, путь лидеров.
51. Как не отстать от рынка – современные подходы к формам организации бизнеса, структура бизнеса и организационная структура компании, вовлечение персонала в процесс развития бизнеса, опыт успеха и анализ упущенных возможностей

Тренинги:

47. Формирование структуры бизнеса (Корпоративный)
48. Развитие компетенций (Корпоративный)
49. Создание нового бизнеса (Корпоративный)
50. Формирование навыков креативного мышления
51. Формирование команды развития (Корпоративный)

52. Выбор стратегии (Корпоративный)
53. Формирование навыков стратегического анализа
54. Навыки сценарного мышления (Корпоративный)
55. Моделирования конкурентной среды (Корпоративный)

Бизнес - как он есть.

52. Как грамотно построить свой бизнес – современная методология бизнеса, стадии развития бизнеса и алгоритм построения бизнес-системы, 100 шагов к успеху, инструменты первого контура бизнес-системы (алгоритмизация и оценка структуры менеджмента), получение прибыли – результативность и уважение.
53. Как грамотно развивать свой бизнес - современная методология бизнеса, стадии развития бизнеса и алгоритм развития бизнес-системы, 9 шагов к успеху, инструменты второго контура бизнес-системы (оценка сбалансированности менеджмента и корпоративный университет), получение сферх-прибыли – эффективность и почет.
54. Как грамотно владеть бизнесом - современная методология бизнеса, стадии развития бизнеса и дипломатия управления бизнес-системой, 3 уровня успеха, инструменты третьего контура бизнес-системы (определение профиля компетенций и стратегического потенциала), устойчивый рост дивидендов - капитализация и свобода бизнеса.
55. Как не потерять себя – современная философия предпринимательства, сублимационные теории, карьера и личностный рост, персонификация бизнеса, правление и управление – социальные и психологические аспекты, личность и социум, гармония отношений в бизнесе.
56. Как грамотно начать свой бизнес – оценка желаний и возможностей, оценка идеи, выбор формы предпринимательства, привлечение ресурсов, создание команды, маркетинг, PR, продажи, факторы успеха и причины неудач.

Тренинги:

56. Навыки общения в бизнесе
57. Выявление личного потенциала
58. Гармонизация личности (Арттерапия)
59. Навыки формирования команд
60. Навыки командной работы

Специальный блок. Основные разделы:

1. Курс «Искусство продаж»**
2. Курс «Деловой Английский»
3. Курс «Системы менеджмента качества»**
4. Курс «Внесудебное урегулирование споров (конфликтология бизнеса)»
5. Курс «Управление персоналом»
6. Курс «Устройство, обслуживание и ремонт автотранспортных средств»
7. Курс «Клининг и клининговый бизнес - организация, персонал, технологии»

8. Курс «Экология и охрана окружающей среды для производственной компании»
9. Курс «Рекрутинг персонала из стран ближнего зарубежья»
10. Курс «Безопасность бизнеса»
11. Курс «Управление многоквартирным домом»
12. Курс «Психология общения»
13. Курс «Промышленные отходы»

Специальный блок. Темы по разделам:

1. Тренинги «Искусство продаж»**

Цель: Развитие навыков продаж и освоение инструментов взаимодействия с клиентом.

Эти тренинги объединены только общей темой и могут проводиться независимо друг от друга. Продолжительность тренинга от 4 часов до 16 часов (2 дня), в зависимости от пожеланий заказчика. Количество участников 10-15 человек.

Перечень тем тренингов:

1. Деловое общение
2. Гостеприимный сервис
3. Конфликтология сервиса***
4. Через сервис к продажам
5. Техники эффективного взаимодействия с клиентом
6. Продажи В2В (для любого уровня)***
7. Продажи В2С (для любого уровня)***
8. Искусство продаж
9. Управление продажами
10. Мотивация и управление персоналом

2. Курс «Деловой Английский»

Цель: дать знания в узкопрофессиональных сферах деятельности.

Эти семинары не связаны между собой. Продолжительность семинара от 2 до 8 часов. Количество участников 15-30 человек.

Перечень тем семинаров:

1. Написание деловых писем.
2. Написание электронных писем.
3. Написание факсов.
4. Изучение компьютерной лексики.
5. Ведение телефонных переговоров.
6. Составление резюме.
7. Прохождение интервью при приеме на работу.
8. Правила делового этикета.
9. Изучение межкультурных различий.

3. Курс «Системы менеджмента качества»**

1. Международные стандарты серии ISO 9000:2000
2. Международный стандарт ISO/TS 16949 (автомобилестроение)
3. Принципы HACCP (безопасность пищевой продукции)
4. Интегрированные системы менеджмента
5. Японские методы менеджмента качества («кайдзен», 5S)***
6. Работа с поставщиками

7. Внешний аудит 2-й и 3-й стороной
8. Статистические методы контроля качества
9. Создание систем контроля аутсорсинговых процессов
10. Методы РРАР, FMEA (PFMEA и DFMEA)
11. Организация производственных лабораторий
12. Сертификация продукции
13. Разработка СТП и ТУ
14. Система контроля качества трейдинговой компании***
15. Закон о техническом регулировании

Курс «Внесудебное урегулирование споров (конфликтология бизнеса)»

Курс «Управление персоналом»***

Курс «Устройство, обслуживание и ремонт автотранспортных средств»***

Курс «Клининг и клининговый бизнес - организация, персонал, технологии»***

Курс «Экология и охрана окружающей среды для производственной компании»

Курс «Рекрутинг персонала из стран ближнего зарубежья»

Курс «Безопасность бизнеса»

Курс «Управление многоквартирным домом»

Курс «Психология общения»

Курс «Промышленные отходы»

Дополнительные услуги:

Индивидуальный коучинг: «Жизнь без проблем» - для руководителей бизнеса

«Арттерапия»* - для взрослых и детей

Сеансы «Бодиарта»

***- *Особенно рекомендуемые мероприятия*

** - *Рекомендуемые коллективные тренинги и семинары*

* - *Рекомендуемые индивидуальные курсы*

С уважением,

Директор по развитию

НП «Бюро Безупречного Бизнеса»

8-911-917-74-23

Бойцов А.А.