

# ОРГ. ПЛАН "ОБУЧЕНИЕ"      Содержание и структура семинаров

## **1.1 Составить темы семинаров, определить содержательную часть**

1.2 описать структуру семинаров и их длительность

1.3 составить итоговый учебный план, включает в себя:

1.3.1 концепция обучения

1.3.2 темы семинаров

1.3.3 участники

**1.3.4 время и даты проведения**

## 2 Юридическая-финансовая часть

2.1 выбрать юр. лицо для заключения договоров

2.2 разработать формы договоров на обучение

2.3 ? как будут происходить выплаты лекторам?

## 3 Организационная часть

3.1 обеспечить картами доступа в ГУАП

### **3.2 Обеспечение презентаций**

3.2.1 Проектор

3.2.2 Экран с подставкой

3.2.3 Ноутбук

3.2.4 Доска для рисования фломастером с подставкой

### **3.3 Место проведения семинаров**

3.3.1 Определить место проведения семинаров

3.3.2 аренда помещения

3.3.3 еда, напитки

### **3.4 Составить график семинаров**

See also: [время и даты проведения](#)

## 4 Согласование с лекторами (аутсорсинг)

**4.1 составить список предполагаемых участников в качестве лекторов**

**4.2 провести с ними переговоры и**

See also: [темы семинаров](#), [участники](#)

4.2.1 получить согласие на участие

4.2.2 определив сферу выступлений для каждого

4.2.3 уточнив предвательно временно возможности каждого лектора

4.2.4 и согласовав сумму вознаграждения

## **5 Презентационная часть**

**5.1 Обеспечение семинаров презентационными материалами (аннотации, раздатка, стандарт проведения)**

**5.2 Представить на сайте ИНСУСС следующую информацию:**

5.2.1 темы семинаров

5.2.2 график проведения

5.2.3 стоимость

5.2.4 описание "почему вам это нужно"

## **6 РЕАЛИЗАЦИЯ мероприятий продаж**

**6.1 Составить список потенциальных клиентов**

**6.1.1 Составить список предприятий прошедших диагностику**

6.1.2 Составить список прочих предприятий по отраслям

**6.2 Составить коммерческие предложения для медиаторов, лоббистов, клиентов**

**6.3 Создание сети продаж с медиаторами, лоббистами**

6.3.1 составить список медиаторов, лоббистов

6.3.2 ? КАКИЕ Мероприятия по созданию сети?

**6.4 Проведение прямых продаж клиентам**

6.4.1 ? Каким методом?

## **7 Ресурсная часть**

**7.1 люди**

7.1.1 определить кто и что делает, в какие сроки

**7.2 деньги**

**7.3 прочее**