**Программы вебинаров**

*( проводятся в виде интенсива из 3- х вебинаров, идущих один за одним)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 10 декабря с 14 -00 Нск.

***«Правильный подбор и эффективная мотивация персонала»***

Часть 1 «Подбор персонала»

* Как определять, какой и когда персонал нужен, в каком количестве.
* Методы привлечения персонала : трудовые и гражданско-правовые отношения, лизинг персонала . Особенности привлечения иностранной рабочей силы.
* Составляем профиль должности под имеющуюся вакансию.
* Грамотно проводим конкурсный отбор.
* Правильно адаптируем новый персонал .
* Наблюдаем и оцениваем новичков во время испытательного срока.

Часть 2 «Мотивация персонала»

* Три уровня мотивации персонала .
* Особенности мотивации различных возрастных групп работников .
* Особенности мотивации различных статусных групп работников
* Мотивация с учётом психотипов работников.
* Особенности мотивации работников на различных этапах жизненного цикла компании.
* Как эффективно мотивировать участников команды отдельного проекта развития.
* Проектируем на практике денежную систему мотивации

11 декабря с 14 -00 Нск.

***«Грамотная упаковка бизнеса»***

Часть 1 «Упаковка бизнеса на старте»

* Упаковка бизнеса на старте : придумаем название компании ( нейминг), разрабатываем её фирменные атрибуты( брендинг), создаём легенду.
* Проводим рекламное позиционирование компании.
* Выстраиваем и транслируем личный бренд руководителя( собственника)
* Правильно проектируем сайт компании.
* Создаём и ведём страницы в социальных сетях.
* Управление корпоративным брендом.

 Часть 2 : « Упаковка бизнеса для инвесторов»

* Приводим в порядок внешние атрибуты компании
* Наводим порядок во внутренних процессах компании и документообороте.
* Оцениваем текущие экономические показатели работы.
* Составляем бизнес-план развития компании
* Составляем инвестиционный меморандум
* Ведём переговоры

Часть 3 : « Упаковка бизнеса для франшизы»

* Когда компания «дозревает» для собственной франшизы. Её выгоды и её сложности .
* Что нужно и как нужно сделать для создания собственной франшизы.
* Разрабатываем механизмы работы внутри франшизы.
* Создаём пакет документов для франшизы
* Продвигаем собственную франшизу. Ведём переговоры.

 Часть 4 : « Упаковка бизнеса для продажи »

* Когда можно и нужно продавать бизнес.
* Продажа бизнеса и продажа компании : общее и разное. Механизмы продажи.
* Готовим бизнес и компанию к продаже « снаружи» и «изнутри»
* Разрабатываем и продвигаем коммерческое предложение.
* Ведём переговоры с покупателями .

 12 декабря с 14 -00 Нск.

***«Создаём и продвигаем новые продукты и сервисы»***

Часть 1: « Создаём новые продукты »

* Как искать и тестировать новые продуктовые бизнес-идеи .
* От бизнес-идеи к концепции нового продукта. Тестирование концепции.
* Понятие о моделировании новых продуктов. Изготовление опытных образцов и их тестирование.
* Содержание продуктового брендинга. Управление товарными брендами .
* Создание и продвижение опытной и головной партии продукции.
* Создаём ассортиментный ряд.

 Часть 2 : «Создаём и развиваем сервис»

* Сущность хорошего сервиса и его идеология.
* Основные приёмы сервиса
* Рассматриваем собственный бизнес для создания и развития эффективного сервиса.
* Развиваем вместе с сервисом гостеприимство.
* Готовим и мотивируем персонал к сервису и гостеприимству.

**По вопросам БЕСПЛАТНОГО участия в вебинарах просим обращаться к руководителю Проекта Тоторовой Елене :** тел. 8-913 -948-69-67

 Е-mail : totorova-sfera@mail.ru