

Бизнес-семинары с гарантией результата

«Дела в гору.RU»



www.businessforward.ru

КАК СОХРАНЯТЬ И РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС СЕГОДНЯ

Практический семинар Владимира Кусакина
29-30 сентября 2015 г., Владивосток

Ведущий - ВЛАДИМИР КУСАКИН

Первопроходец климатического рынка России - создатель компаний «Белая Гвардия» и «Северная Империя», витаминной компании «Формула Жизни», экспертной компании «Business Forward». Обладатель сертификата из листового золота от корпорации TOSHIBA за развитие бизнеса. Добился 12-кратного увеличения 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 это 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, чтобы 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 создается 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 даст большой результат.

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

Как найти 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, чтобы 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 вылезти 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 компаниях и в крупных.

Какой подход к бизнесу чаще дает развитие и преимущества.

Как это применить в своем бизнесе и увеличить свою свободу.

ТАКЖЕ БУДУТ РАССМОТРЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

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 вступать в настоящий контакт с человеком. По телефону - особенно.

Как составить и задать вопросы к клиенту так, чтобы он решил купить.

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

КАК ИМЕТЬ БОЛЬШУЮ ИЗВЕСТНОСТЬ, ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕ- СТВО 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, чтобы не потратить деньги.

Что сейчас 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 вышей 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 ЕЕ НА ЭТИ ПОЗИЦИИ?

Как во время ухудшения экономики стать лидером.

Как создается конкурентное преимущество.

3 основных способа заработать на конкурентах. 3 основных способа заработать.

Как быстро находить точки роста на падающих рынках.

Эти ошибки совершают 62% компаний во время нестабильной экономики.

Как воспользоваться этими ошибками у 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, чтобы их поддержали а не сопротивлялись.

В чем заключается основной секрет сотрудничества.

РАСПИСАНИЕ СЕМИНАРА

08:30 - 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

Стоимость семинара - 21 тыс. рублей.

Первым 15 зарегистрировавшимся участникам - 16 тыс. рублей.

Последующим 10 участникам - 18 тыс. рублей.

**Количество мест ограничено!
Позвоните по телефону (423) 269-33-00
и бронируйте места**

**НА СЕМИНАРЕ БУДЕТ ПРЕДОСТАВЛЯТЬСЯ БЕСПЛАТНАЯ
30-МИНУТНАЯ БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАЦИЯ
(ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ)**