

УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЕЙ

Курс выстроен по принципу обучающего консалтинга. В результате обучения каждый слушатель сможет самостоятельно, в своей компании:

- Провести экспресс-диагностику состояния каждой из перечисленных сфер - определить проблемные зоны и точки роста;
- Разработать программу преобразований - что нужно сделать чтобы повысить эффективность;
- Внедрить преобразования под руководством опытных консультантов.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСА:

освоение практических инструментов улучшения системы управления ради результата в шести сферах: менеджмент, маркетинг, продажи, персонал, психология управления, финансы.

КУРС ОРИЕНТИРОВАН НА:

Руководителей предприятий малого и среднего бизнеса (директора, собственники небольших компаний), топ-менеджеров, которые непосредственно участвуют в разработке и реализации стратегии (директора по развитию, коммерческие директора, руководители ключевых отделов и служб, руководители филиалов и т.п.).

Большей результативности можно достичь, когда компания посылает одновременно несколько своих представителей. Тогда проект преобразований в Вашей компании может быть проработан не индивидуально, а в группе, следовательно - более всесторонне и глубоко.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ:

МЕНЕДЖМЕНТ

- Диагностика - комплексный анализ текущего состояния.
- Методы диагностики внутренней среды компании: комплексная диагностика подсистем управления, анализ проблемного поля.
- Диагностика степени готовности персонала к стратегическим изменениям.
- Организационный порядок: регламентирующее закрепление функциональной структуры.
- Проектирование - разработка программы преобразований.
- Внедрение - успешное управление изменениями.
- Сопротивления изменениям.

МАРКЕТИНГ

- Роль маркетинга в современных условиях.
- Как без затрат времени и ресурсов дать оценку своим рынкам и своему сбыту.
- Маркетинговое исследование собственными силами: что нам готовит рынок?
- Инструменты анализа и структурирование ассортимента. Функции и процесс рекламных коммуникаций.
- Формирование ценовой стратегии.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

- 4 сферы усиления продаж для собственной компании.
- Цели и показатели процесса продаж.
- Технологии продаж.
- Организация управления продажами.
- Управление сбытовым персоналом.

ПСИХОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

- Компетенции современного руководителя.
- Делегирование и постановка задач.
- Контроль исполнения и обратная связь.
- Мотивация.
- Управление изменениями.
- Управление конфликтами.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

- Экспресс-диагностика системы управления персоналом.
- Оценка результативности персонала.
- Рынок труда. Как найти хорошего сотрудника? Технология найма и адаптации.
- Разработка плана изменений в системе управления персоналом своей организации.

ФИНАНСЫ

- Оценка финансового состояния.
- Принципы разработки и принятия бюджета.
- Балансы доходов и затрат, активов и обязательств.
- Методы сокращения затрат.
- Система финансовых показателей для контроля стратегического плана.

НАЧАЛО ОБУЧЕНИЯ | АПРЕЛЬ 2010

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ | 3 месяца

ГРАФИК ЗАНЯТИЙ | 3 дня 1 раз в две недели