**ГРАФИК ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЯ**

Программы по теме:

«Масштабирование бизнеса: продуктовый портфель, уникальные конкурентные преимущества, новые ниши», г. Пермь.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дата | Время | Новое название блока | Спикер |
| 8.06.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Вебинар № 1. «Принятие решений в условиях неопределенности».***  Основные вопросы вебинара:   * Как принимать решения во время кризиса? * Какую роль играет команда в этом процессе? * Как страхи и предубеждения мешают принимать важные решения? * Кассовый разрыв и текущая ликвидность: держим удар. * Что делать, если все идет не по плану? | ***Ситников С.С.*** |
| 10.06.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Онлайн-практикум №2 «Моральный дух собственника и первоочередные бизнес-решения».***  Основные вопросы практикума:   * Роль первого лица в малом бизнесе: как поддержать команду и не поддаваться панике; * Антикризисная программа: что делать прямо сейчас? * Бизнес оказался под ударом: как мы должны вести себя по отношению к клиентам, персоналу, финансам и производству? * Как начать работу с площадкой деловой кооперации «Coronaэкономика»? * Что такое антикризисный тизер и как его подготовить? * «Чек-лист COVID-19» для бизнеса: как пользоваться этим инструментом? | ***Ситников С.С.*** |
| 15.06.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Онлайн-семинар № 3 «Управление удаленной командой и бизнес-процессами в «online»***  Основные вопросы семинара:   * Подготовка команды компании для перехода на удаленную работу * Аудит ключевых сфер деятельности бизнеса * Что и как необходимо изменить для успешного управления людьми и бизнес-процессами в «online»? * «Online»-менеджмент: ключевые особенности * Приложения для создания вашего персонального виртуального офиса * Online-сервисы для удаленного управления командой   Чек-листы ключевых сфер контроля | ***Абрамов И.Д.*** |
| 17.06.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Онлайн-практикум № 4 «Команда изменений: вызов в рынке, возможности – в людях»***  Основные вопросы практикума:   * Лидер и команда изменений: с чего начать и как управлять изменениями? * Как определить зоны ответственности в проекте изменений и эффективно использовать таланты людей? * Управление сопротивлением. Проблемы, конфликты, противоречия: как использовать их для новых достижений? | ***Марченко Ю.В.*** |
| 19.06.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Онлайн-тренинг № 5 «Чекап» бизнес-модели: USP , продукт, процессы в компании»***  Основные вопросы тренинга:   * Оценка потенциала бизнес-модели: перспективы и узкие места новых решений для повышения продаж и старта новых продуктов; * Возможности и проблемные зоны компании: составление дорожной карты улучшений; * Генерация новых моделей работы в области продаж, управления, маркетинга и смежных сферах. | ***Марченко Ю.В.*** |
| 23.06.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Вебинар № 6 «Конкуренция 2.0. Скоринг рынка и поиск продукта для высокопотенциальных ниш. Метод «Дизайн-мышления»***  Основные вопросы вебинара:   * Введение и обучение методологию; * Исследование глубинных потребностей клиентов; * Экспресс-подход к анализу конкурентной позиции: определяем перспективные ниши и направления для роста; * Получение данных для проектирования изменений; * Выход из конкуренции: опережающие решения для рынка. | ***Марченко Ю.В.*** |
| 25.06.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Онлайн-практикум № 7 «Практикум: разработка обновленной модели работы с рынком»***  Основные вопросы практикума:   * Практическая сессия на основе дизайн-мышления: разбор практических заданий * Выработка быстрых и малобюджетных пилотных решений, сервисов и улучшений, ориентированных на целевых клиентов. * Быстрореализуемые инициативы (БРИ): методики запуска, оценки эффективности, быстрого улучшения продукта и коммерческих процессов компании. | ***Марченко Ю.В.***  ***Алферова Е.С.***  ***Ильин С.А.***  ***Абрамов И.Д.*** |
| 29.06.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Онлайн-семинар № 8 «Управление продажами в кризис»:***  Основные вопросы семинара:   * оценка ситуации и выявление возможностей рынка после кризиса; * ключевой вопрос: «Где есть деньги?» * принятие решения: выбор направления движения; * организация работы отдела продаж: целеполагание и контроль; * система мотивация и развитие персонала | ***Ильин С.А.*** |
| 01.07.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Онлайн-практикум № 9. «Практическое внедрение обновленной модели работы с рынком и достижение результатов»***  Основные вопросы практикума:   * Работа с подразделениями продаж: реализация новой модели работы; * Выбор каналов продаж; * Запуск продаж новых продуктов в кризис и оценка эффективности; * Регулярный менеджмент и работа с отклонениями. | ***Ильин С.А.*** |
| 03.07.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Вебинар № 10 «Запуск изменений».***  Основные вопросы вебинара:   * «Чекап» возможностей и проблемных зон компании: как оценить потенциал компании к росту и трансформации? * Как использовать кризис на пользу своей компании? * С чего начать изменения в своей компании? * Подготовка карты изменений в своем бизнесе. | ***Ситников С.С.*** |
| 06.07.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Вебинар № 11 «Бизнес-презентация или «elevator pitch»***  Основные вопросы вебинара:   * Как готовиться к участию в конкурсах и публичных мероприятиях? * Как работать с инструментом «Карта изменений» в вашем бизнесе? * 5 главных ошибок при презентации бизнеса и инвестиционного проекта? * Как привлекать клиентов и партнеров через мероприятия? * Факторы успеха, которые помогут грамотно презентовать себя и свой бизнес. | ***Ситников С.С.*** |
| 08.07.2020 | 13:00 -15:00\* | ***Онлайн-практикум № 12 «Upgrade- сессия: обучение действием».***  Основные вопросы практикума:   * Презентация карты изменений в своем бизнесе участниками курса и защита проекта * Тестирование своих идей * Получение обратной связи, ответы на вопросы. * Выбор победителей. | ***Ситников С.С.*** |
| 08.06.2020 – 13.07.2020 |  | ***Индивидуальные консультации с участниками***  Основные вопросы консультаций:  • Сопровождение в разработке индивидуального плана работы компании;  • Постоянный мониторинг критически важных индикаторов жизнедеятельности компании;  • Помощь в поиске поставщика, партнера, контрагента из других регионов России с целью наладить кооперацию участников | ***Команда экспертов*** |
| 08.06.2020 – 13.07.2020 |  | ***Отраслевые группы в мессенджере***  Основные задачи когорт:  • Наладить кооперацию среди участников программы;  • Решение самых распространённых отраслевых проблем;  • Применение успешных отраслевых кейсов;  • Проектная работа отраслевых команд; | ***Команда экспертов*** |