|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Программа семинара**  **Тема: «Бизнес в период изменений.**  **Как получить прибыль в любых условиях»**  ***Место проведения*** – гостиница «Интурист», зал «Форум».  ***Дата и время проведения*** – 10 декабря 2020 года, с 11-00.  ***Целевая аудитория:*** субъекты малого и среднего предпринимательства  ***Условия участия:*** бесплатно, необходима регистрация\*. | | |
| **Время** | **Программа семинара** | |
| **10:40-11:00** | **Регистрация участников** | |
| **11:00-11:40** | **1- часть.**  **Стратегия вывода продукта на рынок**  **1.1.** Как правильно сформировать предложение по (продукту/услуге), для потребителя;  **1.2.** Изучение спроса на товар/услугу среди потребителей;  **1.3.**Формирование предложения (ошибки предпринимателей), предложение - рождает спрос (нет)  Спрос – рождает предложение (да);  **1.4.** Выбор сегмента (выбираем свою целевая аудитория);  **1.5.** Создание и вывод продукта на рынок. | Специалист в области стратегического планирования и маркетинга с 17- летним стажем. Дипломированный специалист MBA- (стратегическое планирование и вывод продукта на рынок, маркетинг и реклама) —  *Баркетова Анна Сергеевна* |
| **11:40-12:20** | **2-часть**  **Разработка творческой, рекламной концепции.**  **2.1.** Нейминг;  **2.2.** Фирменный стиль;  **2.3.**Выбор эффективных медиа носителей/ работающий медиаплан;  **2.4.** Портрет современного потребителя;  **2.5.** Как привлечь трафик. | Директор рекламного агентства «Мастер Пиар», заместитель директора по маркетингу ОАО «СтЭП»  Дипломированный специалист школы MBA (Президентская программа подготовки управленческих кадров) —  *Титарчук Татьяна Николаевна* |
| **12:20-12:40** | ***Кофе-брейк*** |  |
| **12:40-13:20** | **3-Часть**  **Актуальные проблемы продаж и пути их решения.**  **3.1.** Перевод трафика в конверсию;  **3.2.** Увеличение продаж на фоне высокой конкуренции и спада покупательской способности;  **3.3.**  Добросовестный поставщик товаров \ услуг = Ваша прибыль;  **3.4.** Как перевести отношение с клиентами и партнерами в эффективное сотрудничество;  **3.5.** Правильная постановка задач персоналу - залог успешной и эффективной работы;  - основные ошибки при постановке задач персоналу;  -почему при смене менеджеров эффективность сотрудников падает;  **3.6.** Методика эффективного контроля за исполнением поставленных задач персоналу;  **3.7.** Как научить своих сотрудников быть самостоятельными и инициативными. | Собственник бизнеса, действующий начальник управления по обеспечению производства ГУП СК «Крайтеплооэнерго» —  *Зеленин Андрей Андреевич* |
| **13:20-14:00** | **4 – Часть**  **Работа с сотрудниками после пандемии. Новый VUCA в мире.**  **4.1.** Пандемия и связанные с ней изменения в бизнес-среде.  **4.2.** Компетенции руководителей в новых условиях.  **4.3.**  Оценки и развитие персонала в VUCA мире.  **4.4.** Рабочая среда и коммуникации внутри компании.  **4.5.** Новая корпоративная культура  **4.6. eNPS-**держим руки на пульсе | Сертифицированный HR BP специалист. Действующий директор по персоналу ООО «Планета Лета». Опыт работы в HR 15 лет в крупных международных и федеральных компаниях —  *Курилова Анна Викторовна* |
| **14:00-14:40** | **5- Часть**  **Интерет-маркетинг**  **5.1.** Важность интернет-маркетинга в наши дни;  - почему важно иметь свою страницу в социальных сетях;  -какие возможности дает SMM;  -почему Instagram;  **5.2.** Продвижение в Instagram  - цель продвижения;  - зачем нужна стратегия продвижения бизнеса в Instagram;  - какие методы продвижения существуют? Какие эффективнее?  - продвижение Instagram – это не красивые картинки – это серьезные цифры;  **5.3.** Организация работы  - сделать самому или нанять подрядчика?  - SMM-специалист или агентство?  -Как не ошибиться при выборе подрядчика?  **5.4.** SMM не работает;  -почему SMM не работает в конкретных случаях. | Интернет-маркетолог, опыт работы 5 лет и 3 года в SMM, Дипломированный специалист бизнес-школ «Бизнес молодость» и «RED SMM». Сооснователь маркетингового агентства MarWay. Соавтор обучающего курса «Подготовь свой профиль Instagram к продажам» —  *Караваев Олег Анатольевич* |
| \* Для участия в семинаре необходимо зарегистрироваться в срок не позднее 10 декабря 2020 г., сообщив в администрацию города Пятигорска следующие данные: название организации (ИП), ФИО представителя, должность, контактный телефон (тел: 33-70-66, e-mail: [yer@pyatigorsk.org](mailto:yer@pyatigorsk.org)) или заполнив анкету по ссылке <https://clck.ru/SABzi>.  При участии в обучающем мероприятии необходимо соблюдать меры по предупреждению распространения коронавирусной инфекции: расположение в зале с соблюдением социальной дистанции, использование средств индивидуальной защиты (маски, перчатки). | | |