

Инструменты повышения стоимости бизнеса

Приглашаем Вас принять участие
в курсе повышения квалификации по программе:

«ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ
СТОИМОСТИ БИЗНЕСА»

16-20 ноября 2015г., Самара, ГК «Бристоль - Жигули» (Ул. Куйбышева, 111)

Участие - бесплатно! Количество мест ограничено!

ВЕДУЩИЕ ПРОГРАММЫ:

ИГОРЬ РЫЗОВ

Москва

Партнер Корпоративного университета «Маэстро»
Признан одним из лучших бизнес - тренеров России по переговорам.
Автор книги «Жесткие переговоры. Как получать выгоду в любых обстоятельствах»
Прошел полный курс обучения в Camp Negotiation Institute (США)

Входит в команду эффективных переговорщиков Джима Кэмп

Математик по образованию

Имеет опыт коммерческой деятельности в продажах и закупках более 17 лет.

РИНАТ КУТЛАХМЕТОВ

Москва

Консультант Корпоративного университета «Маэстро»

Опыт: Проекты развития производственных систем на 18 предприятиях. Участвовал в оптимизации более 100 процессов предприятий.

Проведено свыше 4400 часов (консультационные семинары, проекты развития) в различных компаниях: розничный бизнес; нефтегазовая промышленность (сервисные компании, механообработка); химическая промышленность; среднее и тяжелое машиностроение; товары народного потребления. Более 70 предприятий.

ЕЛЕНА КАЗАРИНА

Самара

Консультант Корпоративного университета «Маэстро». Владеет авторской технологией оценки профессиональной компетентности персонала создание и поддержание инфраструктуры мер/показателей оценки персонала; моделирование компетенций, с учетом контекста производственной ситуации; подбор, разработка оценочной инструментария; анализ результатов оценки, с целью выяснения взаимосвязей интерпретации полученных данных.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ:

16 ноября 2015г., 10:00-18:00, бизнес-тренер: Игорь Рызов

«ПЕРЕГОВОРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ

СТОИМОСТИ БИЗНЕСА»

Переговоры - один из главных инструментов повышения стоимости бизнеса. Эффективный переговорщик повышает эту стоимость, создавая ценность для клиентов и партнеров. Данный семинар научит управлять уровнем напряженности за столом переговоров, эмоциональным состоянием своим и своего оппонента, бороться и отстаивать свои интересы, сохраняя при этом отношения. Овладеть техниками, которые помогут достигать своих целей в переговорах с самыми "хищными" оппонентами.

17-18 ноября 2015г., 10:00-18:00, бизнес-тренер: Ринат Кутлахметов

«КАК СОЗДАТЬ СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА? ПРИОРИТЕТЫ И АКЦЕНТЫ

Эффективные собственники и ТОП - менеджеры должны ставить перед менеджментом всех уровней задачу построения внутрикорпоративной системы управления стоимостью компании и строить отчетность компании, ориентируясь на ключевые факторы создания стоимости. Для большинства руководителей вопрос заключается не в том, почему нужно создавать стоимость, а в том, как ее создавать. В зависимости от сферы деятельности компании последний вопрос может формулироваться по-разному, например:

- Как определить целевые показатели, которые содействовали бы решению нашей основной задачи — создания стоимости для собственников?
- Как согласовать наши управленческие процессы с общей целью создания стоимости?
- Как структурировать наши программы материального поощрения?
- Как «встроить» стоимостное мышление в корпоративную культуру (на всех ее уровнях)?

Наш курс повышения квалификации поможет вам ответить на данные вопросы..

19-20 ноября 2015г., 10:00-18:00, бизнес-тренер: Елена Казарина

«КАК ПОВЫСИТЬ СТОИМОСТЬ БИЗНЕСА С ПОМОЩЬЮ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ»

- Что такое стратегическая перспектива компании? Для чего нужна кадровая политика..
- Как разработать hr-стратегию, способствующую запланированным бизнес-результатам.
- Как осуществлять подбор и отбор кандидатов, в соответствии с бизнес-стратегией компании.
- Как определить кого и чему учить в компании, чтобы достичь запланированных бизнес-результатов. Как оценить инвестиции в корпоративное обучение.
- Какие решения по оплате труда можно назвать стратегическими? Как разработать систему материальной мотивации, способствующую реализации бизнес-целей компании.
- Как оценить работу hr-службы. Количественные и качественные критерии.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Продолжительность: 5 дней, 40 часов.

Условия участия: бесплатно, включает приветственный кофе - брейк.

По окончании курса выдается **свидетельство о повышении квалификации** установленного образца.

Для участия Вам необходимо заполнить заявку и отправить нам на e-mail: event@emaestro.ru, или позвонить по тел.: (846) 212-03-03, моб. 8 927 01 01 051

Руководитель проекта – Сапельникова Алина

Заявка на участие:

Компания	Ф.И.О.	Должность	Контактный телефон, моб.	Электронная почта