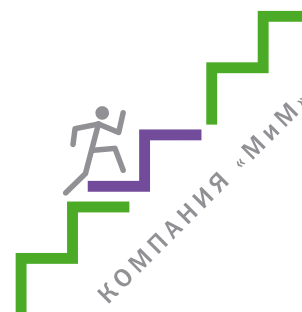


Сергей Кучинский



БИЗНЕС-МАСТЕР КЛУБ
ул. Коблевская 41, оф. 28, г. Одесса,
тел./факс: +38 (048) 777-777-1,
тел. МТС: +38 (050) 928-47-17,
тел. КС: +38 (067) 865-05-65,
e-mail: office@mim.od.ua
www.mim.od.ua

21-23 июля
2010 г. Одесса

WORKSHOP*

ТУРБО-БИЗНЕС 2010

**Компания в новых условиях:
Корректировка работы компании
на изменившихся рынках**

* **workshop**

Практическая мастерская для руководителей, владельцев и ведущих менеджеров по направлениям деятельности, регионам и продуктам.

УВЕЛИЧИТЬ объем продаж.
СНИЗИТЬ себестоимость деятельности.
ОЦЕНИТЬ сегодняшнее состояние и перспективы компании.
СОЗДАТЬ более эффективную систему планирования.
УПРАВЛЯТЬ компанией по-иному.

ПРИГЛАШАЮТСЯ:
**РУКОВОДИТЕЛИ
И ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕСА**
**ИХ КОМАНДЫ И РЕЗЕРВ
НА ВЫДВИЖЕНИЕ**
**РУКОВОДИТЕЛИ
НАПРАВЛЕНИЙ
И ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ**
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

РЕГИСТРАЦИЯ И ИНФОРМАЦИЯ
ПО ТЕЛ.: +38 (048) 777-777-1
МТС +38 (050) 928-47-17
КС +38 (067) 865-05-65

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ КУРСА: 3 дня
ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ: с 10:00 до 18:00
(с кофе-бреками и обедом)
СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ: 3900 грн
(за одного участника, без НДС)

Цели и методы

Это практическая сессия для повышения прибыльности и конкурентоспособности компании, товара или услуги, созданная на основе десятилетнего опыта экспресс-консультирования руководителей и владельцев компаний, на основе экспресс-методов диагностики ключевых компонентов бизнеса участников и принятия решений по корректировке их моделей работы.

Это шанс:

- повысить прибыльность работы компании, направления или продукта,
- по-новому выявить скрытые резервы прибыли и узкие места
- повысить спрос, прибыльность своих продуктов и прибыльность системы сбыта.
- точнее нацелить свою компанию или направление деятельности для достижения их стратегических и тактических целей,
- непосредственно на мастерской спланировать мероприятия по повышению прибыльности и ускорению развития компании или направления деятельности.

Результаты

Практическими результатами работы руководителей на мастерской могут являться, в зависимости от ситуации в компании -ускорение развития компании, переход от промедления к действиям, создание новых высокоприбыльных продуктов и направлений деятельности, прекращение бесперспективной деятельности, быстрое(за 2-3 мес.) повышение прибыльности существующих товаров и услуг, согласование целей и задач подразделений и сотрудников.



ВЕДУЩИЙ МАСТЕРСКОЙ:

Сергей Кучинский -

бизнес-консультант. В течение многих лет руководил службами маркетинга и коммерческого сервиса в ведущих западных корпорациях (XEROX и др.) на наших рынках.

Консультировал местный бизнес под эгидой TACIS. Консультирует местные и западные фирмы различных отраслей (хай-тек, продукты питания, мебель, сельхоз. сырье, производство, дистрибуция, сервис и др.). Автор методик интенсивного экспресс-консультирования для руководителей. Провел несколько сотен практических мастерских по диагностике и перегруппировке бизнеса для более 5000 руководителей.

РЕГИСТРАЦИЯ И ИНФОРМАЦИЯ
ПО ТЕЛ.: +38 (048) 777-777-1
МТС +38 (050) 928-47-17
КС +38 (067) 865-05-65

Программа

В ходе практической мастерской участникам предлагается непосредственно на Мастерской, сделать выводы и наметить **план мероприятий по повышению эффективности и устранению узких мест, по корректировке способов работы на своем направлении деятельности.**

1. Основные задачи вашей компании или направления деятельности в новых условиях.
2. Полезный опыт российских и зарубежных компаний по корректировке модели бизнеса в условиях изменений.
3. Как увидеть вашу деятельность в целом и со стороны. Основные компоненты Единой модели бизнеса на вашем рынке (практика)
4. 3 целевых показателя успешной компании или направления деятельности.
5. Анализ структуры привлекательности ваших продуктов и услуг (практика)
6. Прогноз необходимых изменений в продуктах и видах деятельности (практика)
7. Определение вашей конкурентоспособности и решения для ее повышения (практика)
8. Анализ сбалансированности и фокусировки вашей деятельности и ее корректировка (практика)
9. Экспресс анализ приоритетных нынешних и потенциальных клиентов (практика)
10. Выявление движущей силы вашей компании или направления деятельности (практика)
11. Главные факторы, определяющие ваши основные финансовые показатели.
12. Прогнозирование перспективности продуктов и направлений деятельности. (практика)
13. Основные методы регулярного тактического повышения прибыльности. Быстрая оптимизация себестоимости. Анализ и принятие решений. (практика)
14. Форматирование целей вашей компании или направления деятельности (практика).
15. Определение вашей конкурентоспособности и принятие решений для ее повышения–2 (практика)
16. Организация взрывного спроса даже на рынках, считающихся неперспективными (практика)
17. Создание атакующего отношения в команде руководителей и сотрудников.
18. Быстрый переход от целей к действиям и результатам (практика)

В бизнесе, как в воздушном бою, многое зависит от пилота.



Интервью с Сергеем Кучинским

Из разряда «стабильноработающей» компании мы перешли в разряд «быстроразвивающихся».

ОТЗЫВЫ:

Мастерская очень полезна. Особенно в условиях, когда нужно меняться, причем кардинально, когда конкурентная борьба становится особенно жесткой. Считаю, что недавно потрачены время и деньги. В результате есть конкретные планы для будущего»

*А.Д.Корзинкина,
фин.директор
ГКАквабуд», Севастополь*

Благодаря расчетам на прошлой мастерской (лишенным всякой логики, как мне сначала казалось), я сделала очень правильные и своевременные инвестиции. В результате существенно поменялось основное направление деятельности компании. Из разряда «стабильноработающей» мы перешли в разряд «быстроразвивающихся». Но уже в более интересном масштабе.
Р.Зиганшина, Учредитель, «Селма», Комплексующие и промоборудование. Производство и сбыт Уфа. 2009

Отбросил эмоции после мастерской, перераспределил ресурсы в более выгодные и устойчивые направления. Результат - основной бизнес перешёл с 5-го на 2-е место в отрасли.

*А.Полковников,
Автосервис, Сибирь*

Главное достоинство мастерской Турбо-бизнес в том, что она дает методы почти математического подхода к бизнесу, что позволяет делать его более системным и поддающимся анализу. Позволяет оценить основные характеристики, как самого бизнеса, так и его главных составляющих и участников рынка, то есть в моих глазах «базар» превратился в «бизнес».
А.В.Лебедкин, директор филиала, Севастополь

РЕГИСТРАЦИЯ И ИНФОРМАЦИЯ
ПО ТЕЛ.: +38 (048) 777-777-1
МТС +38 (050) 928-47-17
КС +38 (067) 865-05-65

Основные темы и группы методов, применяемые в ходе Мастерской Турбо-бизнес™:

оценка, анализ и внедрение

- основные правила постановки диагноза и выявления дополнительных ресурсов бизнеса
- выбор стратегии бизнеса в условиях спада, и возможные результаты
- методы оценки ситуации в вашем бизнесе и перспектив повышения отдачи от него
- методы экспресс-анализа недостатков вашей конкурентоспособности.
- методы выявления и оценки перспективных продуктов, услуг, направлений бизнеса
- методы нацеливания вашего предприятия и команды на интенсивную работу и на выявление новых возможностей для развития бизнеса
- методы повышения конкурентоспособности ваших основных продуктов
- методы системного и взрывного повышения спроса даже на «безнадежных» и традиционных рынках
- учимся взламывать код успешного бизнеса
- учимся создавать код успешного бизнеса для себя
- методы управления долгосрочной прибылью вашего бизнеса.
- технология улучшения структуры затрат и другие методы быстрого выжимания прибыли из существующих товаров и услуг
- методы тактического повышения прибыльности вашего бизнеса на регулярной основе.
- методы быстрого перехода от планирования к мероприятиям и действиям

Отличие «Мастерской развития бизнеса™» от традиционных тренингов:

- в процессе работы на мастерской каждый участник рассматривает и анализирует ситуации своего рынка и бизнеса
- мини-группы и отдельные участники прямо во время мастерской начинают применять методы «ТУРБО-бизнеса» для собственного бизнеса и переносят полученные знания в практическую область
- методы «ТУРБО-бизнеса» позволяют немедленно оценить свой бизнес и принять решения по его развитию
- методы «ТУРБО-бизнеса» позволяют руководителю, вернувшись в компанию, немедленно применить их для развития бизнеса и захвата рынка