

ЧТО?

ТРЕХДНЕВНАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ МАСТЕРСКАЯ

**Сергея Кучинского**

**СХЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ  
компании для руководителей и владельцев**

КОГДА? **2011 г. Одесса, три дня с 10:00 до 18:00** (с кофе и обедом)

ДЛЯ КОГО? для руководителей и владельцев,  
их команд и резерва на выдвижение,  
для руководителей направлений и топ-менеджеров,  
для предпринимателей

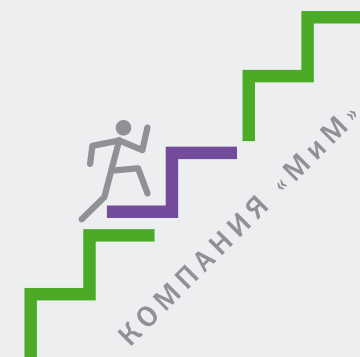
ЗАЧЕМ?

**СКОРРЕКТИРОВАТЬ РАБОТУ ВАШЕЙ  
КОМПАНИИ НА ИЗМЕНИВШИХСЯ РЫНКАХ!**

УВЕЛИЧИТЬ объем продаж.  
СНИЗИТЬ себестоимость деятельности.  
ОЦЕНИТЬ состояние и перспективы компании.  
УПРАВЛЯТЬ компанией по-иному.

ЦЕНА? стоимость участия : **4500 грн/ чел.**  
**скидка** три и больше участников: **4100 грн/ чел.**

ВОПРОСЫ? **+38 (048) 777-777-1** **office@mim.od.ua**



+38 (048) 777-777-1

+38 (050) 928-47-17

+38 (067) 865-05-65

подробнее  
о мастерской:

➤ [впечатления](#)

➤ [методы](#)

➤ [программа](#)

➤ [результаты](#)

➤ [о Кучинском](#)

на [www.mim.od.ua](http://www.mim.od.ua)

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

## Впечатления



## Отзывы с практической мастерской. Одесса, 21-23 июля 2010 г

«В мастерской очень сильно проясняется – где есть проблемы, а где возможности работать. Для меня является важным, что методы мастерской функциональные и достаточно простые. Таким образом, их можно применить в повседневной жизни. В мастерской много практики и возможностей применить все методы сразу на свой бизнес и для проверки своих идей.

Теперь самое главное не останавливаться, а применить все полученное.»

*Троценко В.К. директор  
 Форт Одесса*

«На Мастерскую привело желание изменить ведение бизнеса. Главное [в Мастерской] – четкое вычленение своих основных проблем. **Ценность в системном подходе к бизнесу, прояснении целей и получении инструментов.** Получила инструменты решения своих задач и выявления скрытых или пока неиспользованных возможностей. Прояснилась система взглядов на бизнес и подходов к решению вопросов. **Мастерская отличается экспресс-подходами, насыщенностью и концентрацией методов.**»

*Чимчук Т.В.  
 Форт Одесса.  
 Директор, экономист*

«В Мастерской участвовал, чтобы разобраться со своим бизнесом. Ценность Мастерской в инструментах нового анализа и принятия решений. **Дает самую сущность бизнеса, в то время, как другие семинары более локальны.** Отличается ясностью и практической полезностью. Посоветовал бы своим соратникам по бизнесу.»

*Балев И.Г., Директор,  
 ООО «Маркони ЛТД»*

«На этой мастерской 2-й раз. По результатам прошлой Мастерской:

1. Сокращен ассортимент с 20 до 6 направлений.
2. В течение первого же месяца был увеличен оборот на 12%.
3. Для решения новых задач переехали в лучшие условия.

После второй Мастерской появилось видение, как реанимировать компанию-спутник для решения основных задач главной фирмы.

2. Появилось 2 решения; Или работать на старой основе, но с новыми продуктами или вообще переключиться и взорвать наш рынок. Второе – страшновато.

**Порекомендовал бы эту Мастерскую всем активным предпринимателям.»**

*М.И.Мельник,  
 директор*

«**Мастерская заставляет участников включиться в работу и сразу же применить к своей компании полученные методы, не откладывая на потом.** Отличается конкретным и мгновенным применением для своей компании. Позволяет не просто выслушать мнение специалиста, а подключить собственные ресурсы для нахождения решений. **Это нужно, важно и необходимо сделать немедленно.**»

*Пузырная Е.П.,  
 ООО «Коллеман Украина»,  
 автоперевозчик*

«Принять участие побудило неясность, как действовать в новых условиях. Ценность Мастерской в конкретных применимых методах для решения задач нашей компании. **Непонятно, как мы без них обходились.** Важно, что все методы тут же применялись на своих ситуациях. Мастерская отличается эффективностью и высоким процентом реально работающих методов.»

*Бакуридзе Н.Г.  
 Директор  
 Ресторан «Мир кофе»*

«Чтобы выйти на новый уровень, нужны новые знания, умения и навыки. **Методы Мастерской позволили вычленить основную проблему нашего бизнеса** и сразу собственными силами

сформулировать задачи и пути для решения. Кроме того, и это важно, сразу приступить к реализации. На мастерской прорабатываешь собственную ситуацию, а не абстрактные примеры. **Точно знаю, что моя картина бизнеса изменилась.** Получила новые знания и умения. **Также, получила мощные инструменты воздействия на лиц, принимающих решения.** Посоветовал бы всем своим знакомым, у кого есть свой бизнес или право принимать решения.»

*Бурнашова А.Н.  
 ТГ «Vega»*

«В Мастерской принял участие для подтверждения своих планов работы. Мастерская отличается от других действием в сочетании с инструментами и работающими схемами, возможностью планирования, детальным анализом. Подход «Сделай здесь и сейчас, сделай быстро» - это супер! **Ценность в том, что я становлюсь сильнее, как руководитель.** Очень важно, что ты буквально открываешь для себя новые направления деятельности.»

*Куширенко И.Г.  
 Директор  
 Ресторан «Одесский дворик»*

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

## Методы

## оценка, анализ и внедрение

### Основные темы и группы методов, применяемые в ходе Мастерской:

- 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

# ПРОГРАММА

**В ходе этой Мастерской участникам предлагается с помощью экспресс-методик сделать выводы и наметить план действий по повышению прибыльности и устранению узких мест работы компании.**

## Оценка

1. Основные препятствия роста прибыльности в условиях сегодняшнего рынка
2. Полезный опыт российских и зарубежных компаний по корректировке схем работы в изменившихся условиях.
3. Как увидеть вашу деятельность в целом и со стороны, чтобы улучшить ее прибыльность. Рабочая модель вашего бизнеса (АРП-практика)
4. Три целевых показателя успешной компании или направления деятельности.

## Анализ

5. Анализ структуры привлекательности ваших продуктов и услуг (АРП-практика)
6. Прогноз необходимых изменений в продуктах и видах деятельности (АРП-практика)
7. Определение вашей конкурентоспособности и решения для ее повышения (АРП-практика)
8. Анализ сбалансированности и фокусировки вашей деятельности и ее корректировка (АРП-практика)
9. Экспресс анализ приоритетных нынешних и потенциальных клиентов (АРП-практика)
10. Выявление движущей силы вашей компании или направления деятельности (АРП-практика)
11. Главные факторы, определяющие ваши основные финансовые показатели.
12. Прогнозирование перспективности продуктов и направлений деятельности. (АРП-практика)

## Решение

13. Основные методы регулярного тактического повышения прибыльности. Быстрая оптимизация себестоимости. Анализ и принятие решений.(АРП-практика)
14. Форматирование целей вашей компании или направления деятельности (АРП-практика).
15. Определение вашей конкурентоспособности и принятие решений для ее повышения–2 (АРП-практика)

## Внедрение

16. Организация взрывного спроса даже на рынках, считающихся неперспективными. Изменение схемы работы вашей компании. (АРП-практика)
17. Создание атакующего отношения в команде руководителей и сотрудников.
18. Быстрый переход от целей к действиям и результатам (АРП-практика)  
(АРП – анализ, решение, план действий)



## Цели :

Это стратегическая 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.

## 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 стратеги-ческих 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.