

ПРОЕКТ ПРОГРАММЫ ФОРУМА  
**«РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ»**  
 19-20 марта 2015, г. Барнаул  
 ПРОГРАММА

<b>День первый. 19 МАРТА, 10.00-18.00</b>	
Место проведения: КГБУ «Алтайский Бизнес-инкубатор», г. Барнаул, ул. Мало-Тобольская, 19, конференц-зал	
Торжественное открытие Форума. Выступление модератора	<b>Николай Николаевич ГОЛЕЩИХИН</b> , председатель комитета Алтайской Торгово-промышленной палаты по образованию и управлению человеческими ресурсами
<b>«Ключевые решения для оптимизации и развития бизнеса».</b> Формат проведения - сессия <i>World Cafe</i> .	<b>Дискуссия по обсуждению антикризисных мер для развития бизнеса. Ведущая – Татьяна ЛИСТРАТОВА</b>
<i>Кофе-брейк</i>	
<b>Бюджетирование и управленческий учет- максимум пользы для бизнеса</b>  <b>Татьяна Васильевна ЛИСТРАТОВА</b> , директор ООО «Алтайский центр финансового консалтинга», финансовый консультант  <i>Эффективные управленческие решения возможны только при наличии полноценной и своевременной внутренней информации, которую обеспечивает правильная организация управленческого учета и отчетности. Что будет если....? – на этот вопрос у вас всегда будет ответ, если у вас есть система бюджетирования.основанная на финансовой структуре бизнеса. Практический результат: участники составят финансовую структуру своего бизнеса (подразделения) и выведут свою формулу прибыли.</i>	<b>Бизнес-процессы: как обуздать хаос. От простых правил к совершенной модели управления</b>  <b>Татьяна Геннадьевна БАБИЙ</b> , консультант по управлению, эксперт в области системы менеджмента качества, партнер компании «ДиректАктив»  <i>В условиях неустойчивости важно опереться на что-то «твердое», что поможет сохранить равновесие. И бизнес-процессы относятся как раз к тому, что может стать опорным элементом. Самый главный вопрос при этом: с чего начать? Как выделить главное? На чем сконцентрировать все усилия?</i>  <b>Практический результат:</b> участники получают рекомендации по созданию и оптимизации бизнес-процессов с помощью доступных и понятных инструментов.
<b>Оценка и повышение эффективности работы персонала</b>  <b>Марина Геннадьевна БАЛАШКИНА</b> , руководитель сетевого университета предпринимательства «БИЗНЕС-ПРАКТИКА» <b>Евгений Леонидович ВАЛЬЦЕВ</b> , директор группы компаний «ЗНАЙ НАШИХ!»  <i>Каждый руководитель заинтересован в объективной оценке работы персонала. Как это сделать правильно и эффективно? Как выяснить,</i>	<b>Стресс-фактор как ресурс управления компанией</b>  <b>Евгения Николаевна СОРОКИНА</b> , директор ООО «Институт кадровых технологий»  <i>Управление трудовым стрессом при решении задач различной сложности в компании. Факторы, вызывающие эмоциональное выгорание сотрудников и последствия их действия для компании. Составление карты стресс-факторов рабочих</i>

<p>насколько то, что делает сотрудник на рабочем месте, соответствует целям и установленным стандартам компании? Следует ли к оценке эффективности работы персонала допускать самих сотрудников? В ходе презентации будет представлена методика оценки работы персонала, даны конкретные рекомендации по повышению эффективности работы персонала, рассказано о методиках привязки заработной платы к результатам оценки работы персонала.</p> <p><b>Практический результат:</b> участники получают матрицу компетенций для оценки личной эффективности сотрудника отдела продаж</p>	<p>мест. Создание системы управления и профилактики трудового стресса. Развитие стрессоустойчивости сотрудников.</p> <p><b>Практический результат:</b></p> <p>Участники осваивают метод экспресс-тестирования эмоционального выгорания сотрудников.</p>
<p><i>Кофе-пауза</i></p> <p><b>Методы усиления отдела продаж</b></p> <p><b>Николай Николаевич ГОЛЕЩИХИН</b>, руководитель Консалтинговой компании «ДиректАктив»</p> <p>Сильный отдел продаж - основа прибыльности компании. При этом к отделу продаж зачастую другие подразделения относятся потребительски: принесли запланированную прибыль - молодцы, не вытянули - виноваты. Но работа отдела продаж не может быть изолированной. Мы будем говорить о том, как объединить усилия разных подразделений, чьи бизнес-процессы связаны с отделом продаж. Иными словами, как выстроить сильную систему продаж, которая бы объединяла усилия целых подразделений, когда сконцентрированные усилия дают мощный результат.</p> <p><b>Практический результат:</b> участники получают чек-лист для диагностики работы сотрудников и эффективности отдела продаж;</p> <p>тест-таблицу для повышения результативности маркетинговой стратегии.</p>	<p><b>Режиссура бизнеса (я в «предлагаемых обстоятельствах»)</b></p> <p><b>Вера Васильевна МЕДВЕДЕНКО</b>, к.п.н., доцент, бизнес-тренер, директор концертно-продюсерского центра Алтайской государственной академии культуры и искусств</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Поиск новых ресурсов для управления бизнесом, взгляд с неожиданной точки зрения.</li> <li>– Возможность стать автором событий и успешных сценариев в своем бизнесе (режиссерские приемы, техники и технологии).</li> <li>– Социодраматическое моделирование бизнес-реальности в тренинге.</li> <li>– Актерское мастерство и ораторское искусство на службе делового человека.</li> </ul>
<p><b>Проактивный отдел продаж: инструменты и возможности</b></p> <p><b>Артур Олегович ШИМКО</b> бизнес-консультант проекта «Фабрика автоматизированных продаж» ООО «БТП».</p> <p><b>50 оттенков системы продаж в кризис. Когда на улице властвует кризис - делай деньги! Как из телемаркетолога вырастить успешного переговорщика без миллионных вложений.</b></p>	<p><b>Участие в госзакупках как инструмент получения дополнительного источника дохода бизнеса в условиях нестабильности</b></p> <p><b>Дарья Александровна БОЯРКИНА</b>, ведущий юрист Ассоциации Поставщиков Государственного Заказа, практикующий специалист в сфере госзакупок по 223-ФЗ</p> <p><b>Елена Петровна КЛИМОВА</b>, сертифицированный преподаватель электронной торговой площадки РТС-тендер, преподаватель Учебного Центра Ключевых Решений, практикующий специалист в сфере госзакупок по 44-ФЗ</p>

На территории РФ действует система госзакупок, в рамках которой действуют законы, направленные на стимулирование развития российской экономики, предоставления дополнительных преференций и возможностей, субъектам малого и среднего предпринимательства, производителям российских товаров и услуг. Используя данную нормативную базу и современные информационные технологии, можно сделать сферу государственного и муниципального заказа основой стабильного развития Вашего бизнеса.

*Кофе-пауза*

**Как увеличить личную эффективность (планирование в бизнесе)**  
**Станислав Анатольевич ЯКОВЕНКО**, учредитель торгово-строительной компании «Европастрой», учредитель юридической компании «Октябрь».

*Самый дорогой ресурс — это время!  
 Как его использовать с максимальным КПД, и стать в два раза эффективней. Достижение годовой цели с четким пониманием того, что необходимо делать каждый час.*

**Внешние источники финансов для развития бизнеса на максимально выгодных условиях**  
**Антон Валерьевич СЛОБОДЧИКОВ**, исполнительный директор Алтайского гарантийного фонда

*Подведение итогов Форума. Обмен мнениями участников. Торжественное закрытие программы первого дня.*

**Фуришет. Призы и подарки.**

**День второй. 20 МАРТА, 10.00-18.00**

**Центр Развития Бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Барнаул, пр. Красноармейский, 77, 3 этаж, конференц-зал**

**Мастер-класс «Управление персоналом: оценка эффективности, привязка к заработной плате, повышение качества».**

**Марина Геннадьевна БАЛАШКИНА**, руководитель сетевого университета предпринимательства «БИЗНЕС-ПРАКТИКА»  
**Евгений Леонидович ВАЛЬЦЕВ**, директор группы компаний «ЗНАЙ НАШИХ!»

**Три системных шага по повышению эффективности персонала.  
 В программе представлены:  
 Современные технологии управления**

**Мастер-класс «Лояльность клиентов к компании. Как держать руку на пульсе?»**

**Евгения Николаевна СОРОКИНА**, директор ООО «Институт кадровых технологий», **Наталья Юрьевна ТИТОВА**, коммерческий директор ООО «Институт кадровых технологий»

- Лояльность персонала обеспечивает лояльность клиентов.
- Чтобы держать руку на пульсе, нужны инструменты для измерения лояльности персонала и лояльности клиентов.
- Как выбрать подходящие инструменты

**Мастер-класс «Как снизить денежные кассовые разрывы и увеличить прибыль»**

**Татьяна Васильевна ЛИСТРАТОВА**, финансовый консультант, бизнес-тренер, автор Школы управленческого учета и практического бюджетирования, преподаватель курса "Финансы. Финансовые риски" на курсе МВА, спикер Российских конференций по формированию финансовых стратегий и практик, опыт разработки и внедрения системы управления финансами с 2003 года, руководитель более 30 проектов по постановке управленческого учета, бюджетирования и оптимизации систем управления. Обучала топ менеджеров ЕВРАЗ (Кузбасс), МЕГАФОН (С.Петербург, Южный Федеральный округ) и многих других компаний Сибири и Алтайского края

<p><i>стратегией, эффективностью бизнеса и развитием;</i>  <i>Принципы целевого управления компанией, подразделениями, сотрудниками;</i>  <i>Технологии постановки SMART-целей, разработки KPI, использования инструментов целевого управления и BSC;</i>  <i>Принципы управления операционной эффективностью;</i>  <i>Методики вознаграждения по результатам;</i>  <i>Регламент целевого управления.</i></p>	<p><i>для Вашей компании?</i>  <i>- Оценка результатов измерения</i></p>	<p><i>Что гарантирует стабильный денежный поток и получение прибыли, кроме потока клиентов?</i>  <i>Как снизить кассовые разрывы?</i>  <i>Как добиться управляемости и предсказуемости бизнеса через рациональное управление денежным потоком.</i></p>
<p><b>Мастер-класс «Повышение КПД команд: пошаговая 4-D система»</b></p> <p><i>Ольга Владимировна ЛАРИНА</i>, бизнес-тренер компании «ДиректАктив», коуч ICF, практический психолог в сфере бизнеса</p> <p><i>Многие руководители все еще не видят ценности в команде. Они не воспринимают командообразование как важную составляющую успеха бизнеса. Возможно потому, что часто ассоциируют командообразование с "раскрепощением" - понятием, которое они презирают.</i></p> <p><i>Мы покажем, что процесс создания команды - это система, состоящая из конкретных шагов, с прогнозируемым результатом.</i></p> <p><i>В основу системы был положен более чем 15-летний опыт экспертов с техническим мышлением, которые осуществляли создание проектных, инженерных и управленческих команд.</i></p>	<p><b>Мастер-класс «Обучение сотрудников в условиях нестабильности. Оптимизация затрат на обучение без экономии на развитии персонала»</b></p> <p><i>Ольга Ивановна ИВАНОВА</i>, сертифицированный бизнес-тренер тренинг-центра 3t</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Как построить систему обучения сотрудников внутри компании.</li> <li>- Потребности компании и возможности, которые открывает комплексный подход к системе обучения и развития персонала</li> <li>- Обучение и развитие сотрудников на рабочем месте. Обучение как одна из функций руководителя: что оставить себе, а что передать тренеру?</li> <li>- Внутренний тренер: возможности, зоны ответственности и направления работы</li> <li>- Как найти и подготовить своего тренера: «взрачиваем» своего специалиста. Как понять и оценить компетенции будущего тренера</li> <li>- Меры эффективного использования бюд-</li> </ul>	<p><b>Мастер-класс «Эффективное совещание для эффективного управления»</b></p> <p><i>Татьяна Васильевна ЛИСТРАТОВА</i>, директор «Алтайского центра финансового консалтинга», финансовый консультант, сертифицированный коуч и бизнес-тренер ICF</p> <p><i>Проведение совещаний — это один из ключевых методов управления персоналом, однако делать это эффективно не так просто. А в период, когда нужно действовать быстро, принимать решения взвешенно, это особенно становится актуальным. А подсчитывали ли вы, сколько в среднем стоит ваше совещание?</i></p> <p><i>Эффективное совещание — это настоящее искусство. Можно ли его постичь? Пожалуй, да, если помнить о том, что совещание — это совместное действие заинтересованных лиц; тщательная подготовка, определение ролей участников, уверенность в результате и готовность его достичь.</i></p> <p><i>Мы дадим вам четкие алгоритмы подготовки каждого этапа и вы добьетесь успеха в подготовке, проведении и получении необходимых результатов Вашего бизнеса с помощью совещаний (планерок, рабочих встреч).</i></p>



<p><b>Практическая польза:</b></p> <p><i>Участники узнают о последовательности шагов, необходимых для построения команд. получают автоматизированный инструмент для первичной диагностики своих команд.</i></p>	<p><i>жета на обучение в условиях кризиса: мифы и реалии</i></p> <p><b>- Оценка эффективности обучения</b></p> <p><i>В итоге участники получают комплексное представление о возможностях развития внутрифирменного обучения, составят матрицу точек соприкосновения бизнес-целей компании и возможностей корпоративного тренера, найдут новые подходы к построению системного внутреннего обучения как формы оптимизации затрат без потери эффективности.</i></p>	
---	---	--

## О СПИКЕРАХ БЛИЦ-ФОРУМА

**Татьяна Геннадьевна БАБИЙ** - консультант по управлению, эксперт в области системы менеджмента качества, партнер компании «ДиректАктив». Опытный управленец с 13 летним стажем. Более 10 лет занимается практической разработкой систем менеджмента качества на основе принципов международных стандартов ISO на производственных предприятиях: пищевой промышленности; гофротарного производства; фармацевтической деятельности; строительства и машиностроения; радиоэлектронной промышленности.

**Марина Геннадьевна БАЛАШКИНА** – руководитель сетевого университета предпринимательства «БИЗНЕС-ПРАКТИКА». Автор и разработчик методик интенсивного образования для предпринимателей (включая сегменты - молодежное предпринимательство, сельское предпринимательство), консультант отдела по развитию образовательного холдинга «Бакалавр» (Москва), руководитель отдела развития ГБОУ «Санаторно-лесная школа №7» (Москва), исполнительный директор Фонда развития «Стратегии Будущего». Автор тренингов: управление проектами, тайм-менеджмент, оценка и развитие персонала, бизнес-партнерство и управление деловыми отношениями, стратегии и технологии лидерства. Разработчик и модератор телемоста кейс-клубов сибирских предпринимателей «БИЗНЕС-ПРАКТИКА» (реализация – Барнаул, Томск, Кемерово, Новокузнецк).

**Дарья Александровна БОЯРКИНА** - ведущий юрист Ассоциации Поставщиков Государственного Заказа, практикующий специалист в сфере госзакупок по 223-ФЗ.

**Евгений Леонидович ВАЛЬЦЕВ** - директор группы компаний «ЗНАЙ НАШИХ!». Доктор медицинских наук, имеет опыт работы на руководящих позициях в частных медицинских компаниях: специалист по работе с ключевыми клиентами компании «Johnson&Johnson» в Уральском федеральном округе, территориальный менеджер ЗАО «Вауег» в Западной Сибири, региональный управляющий продажами компании GSK региона Сибирь.

Автор тренингов: проектное управление, мерчандайзинг, управление консультативными продажами, управление заболеваемостью на производственных предприятиях, оценка и развитие персонала.

**Николай Николаевич ГОЛЕЩИХИН** - владелец и руководитель Консалтинговой компании «ДиректАктив», председатель комитета по образованию Алтайской торгово-промышленной палаты, преподаватель курса «Управление персоналом» в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров, член конкурсной комиссии по грантовой поддержке предпринимателей Алтайского края, эксперт «Сибирского пула тренеров». Бизнес-тренер с опытом работы в тренинговой сфере более 10 лет, собственный опыт в продажах более 12 лет, более 100 клиентов в сфере B2B в России и СНГ. Автор тренингов в сфере продаж, веревочного курса «Сила команды», тренингов по переговорам, управлению и т.д. Ключевые клиенты: «Сбербанк России», «Алтайский банковский союз», ОАО «Алтай-Кокс», ОАО «Вымпелком».

**Ольга Ивановна ИВАНОВА**, сертифицированный бизнес-тренер тренинг-центра 3t, специалист в сфере построения корпоративных систем обучения, технологий полевого коучинга и наставничества. Ведущий тренер одного из модулей комплексной программы подготовки тренеров (тренинга для тренеров) центра 3t.

**Елена Петровна КЛИМОВА** - сертифицированный преподаватель электронной торговой площадки РТС-тендер, преподаватель Учебного Центра Ключевых Решений, практикующий специалист в сфере госзакупок по 44-ФЗ.

**Ольга Владимировна ЛАРИНА** - директор по развитию компании «ДиректАктив», бизнес-тренер, коуч ICF (серт. № 2021623, практический психолог в сфере бизнеса, консультант по управлению. Собственный опыт в продажах и управлении более 10 лет (г. Новосибирск, г. Барнаул), опыт коучинга и проведения тренингов более 8 лет. География проведения тренингов: Алтайский край, Республика Алтай, Новосибирск, Волгоград, Элиста, Пермь. Автор и ведущая тренингов в сфере продаж, по клиентскому сервису, по постановке системы наставничества, по командообразованию и развитию управленческих компетенций, а также в области личностного развития; ведущая HR-Клуба в г. Барнауле.

**Татьяна Васильевна ЛИСТРАТОВА** - директор ООО «Алтайский центр финансового консалтинга», финансовый консультант, сертифицированный бизнес-тренер и коуч по стандартам ICF, создатель авторской «Школы практического бюджетирования и управленческого учета», фасилитатор.

**Вера Васильевна МЕДВЕДЕНКО** - к.п.н., доцент, бизнес-тренер, директор концертно-продюсерского центра Алтайской государственной академии культуры и искусств, автор и ведущая тренингов в области эвент-менеджмента, событийного туризма, командообразования, личностного роста. География проведения тренингов: Южно-Сахалинск, Новосибирск, Республика Алтай, Волгоград, Кемерово, Томск.

**Антон Валерьевич СЛОБОДЧИКОВ** - исполнительный директор Алтайского гарантийного фонда.

**Евгения Николаевна СОРОКИНА** - директор ООО «Институт кадровых технологий», бизнес-консультант с 2002 года. Имеет опыт работы директором по персоналу в компаниях г. Барнаула. Медицинский психолог, автор запатентованного метода определения стрессовых состояний взрослых людей, апробированный на предприятиях энергетики. Связи и транспорта г. Барнаула. Преподаватель Президентской программы подготовки управленческих кадров, автор учебных пособий по управлению трудовым потенциалом компании. Автор тренингов в сфере управления человеческими ресурсами компаний.

**Наталья Юрьевна ТИТОВА** - коммерческий директор ООО «Институт кадровых технологий», сертифицированный бизнес-тренер. Имеет опыт управления и реализации проектов в сфере клиентского обслуживания, организации работы колл-центров крупной федеральной компании. Сертифицированный аудитор бизнес-процессов (Свидетельство ЕС SCC №4416). Автор и ведущая тренингов в сфере клиентского сервиса.

**Артур Олегович ШИМКО** - бизнес-консультант проекта «Фабрика автоматизированных продаж» ООО «БТП».

**Станислав Анатольевич ЯКОВЕНКО** - учредитель торгово-строительной компании «Европастрой», учредитель юридической компании «Октябрь». Один из создателей лединга «Миха» и других популярных сайтов по продажам в интернете. Практикующий бизнес-тренер. Куратор сообщества «Бизнес-молодость» в Барнауле. Радиоведущий программы «Школа успеха».

**Дата проведения:** 19-20 марта 2015

**Время проведения:** с 10.00 до 18.00

**Место проведения:**

**19 марта:** Конференц-зал КГБУ «Алтайский Бизнес-инкубатор», г. Барнаул, ул. Мало-Тобольская, 19

**20 марта:** Центр Развития Бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Барнаул, пр. Красноармейский, 77, 3 этаж, конференц-зал

**Условия участия:**

**19 марта:** Участие в ПЕРВОМ дне ФОРУМА БЕСПЛАТНОЕ. Регистрация обязательна! Количество мест ограничено!

Подробную информацию о ПЕРВОМ дне ФОРУМА можно получить: Учебный Центр Ключевых Решений, тел. 555-521, 555-090, e-mail: [seminar@krcentr.ru](mailto:seminar@krcentr.ru), специалист Панфилов Александр. Заявки на участие в ПЕРВОМ дне Форума присылайте на электронный адрес [seminar@krcentr.ru](mailto:seminar@krcentr.ru) до **10.03.2015.**

**20 марта:** Участие во ВТОРОМ дне ФОРУМА ПЛАТНОЕ. Регистрация обязательна!

**Стоимость участия и контакты для подачи заявки на участие – до 10.03.2015:**

Подробную информацию о **ВТОРОМ дне ФОРУМА** можно получить по телефонам организаторов тренингов (Смотрите в ТАБЛИЦЕ!)

<p>Мастер-класс «Управление персоналом: оценка эффективности, привязка к заработной плате, повышение качества».</p> <p><i>Стоимость: 2500 рублей</i> <i>Подать заявку на участие: +7 905 924 25 77</i></p>	<p>Мастер-класс «Лояльность клиентов к компании. Как держать руку на пульсе?»</p> <p><i>Стоимость: 1200 рублей</i> <i>Подать заявку на участие: 66 66 95</i></p>	<p>Мастер-класс «Как снизить денежные кассовые разрывы и увеличить прибыль»</p> <p><i>Стоимость: 2500 рублей</i> <i>Подать заявку на участие: +7 960 960 58 85</i> <a href="http://goo.gl/forms/AX4ekO1jPJ">http://goo.gl/forms/AX4ekO1jPJ</a></p>
<p>Мастер-класс «Повышение КПД команд: пошаговая 4-D система»</p> <p><i>Стоимость: 1800 рублей</i> <i>Для клиентов компании «ДиректАктив» : 1500 рублей</i> <i>Подать заявку на участие: +7 983 553 63 19</i></p>	<p>Мастер-класс «Обучение сотрудников в условиях нестабильности. Оптимизация затрат на обучение без экономии на развитии персонала»</p> <p><i>Стоимость: 1600 рублей</i> <i>Подать заявку на участие: 60 26 01</i></p>	<p>Мастер-класс «Эффективное совещание для эффективного управления»</p> <p><i>Стоимость: 2500 рублей</i> <i>Подать заявку на участие: 25 29 65, +7 960 960 58 85</i> <a href="http://goo.gl/forms/8WHsFUXjqz">http://goo.gl/forms/8WHsFUXjqz</a></p>