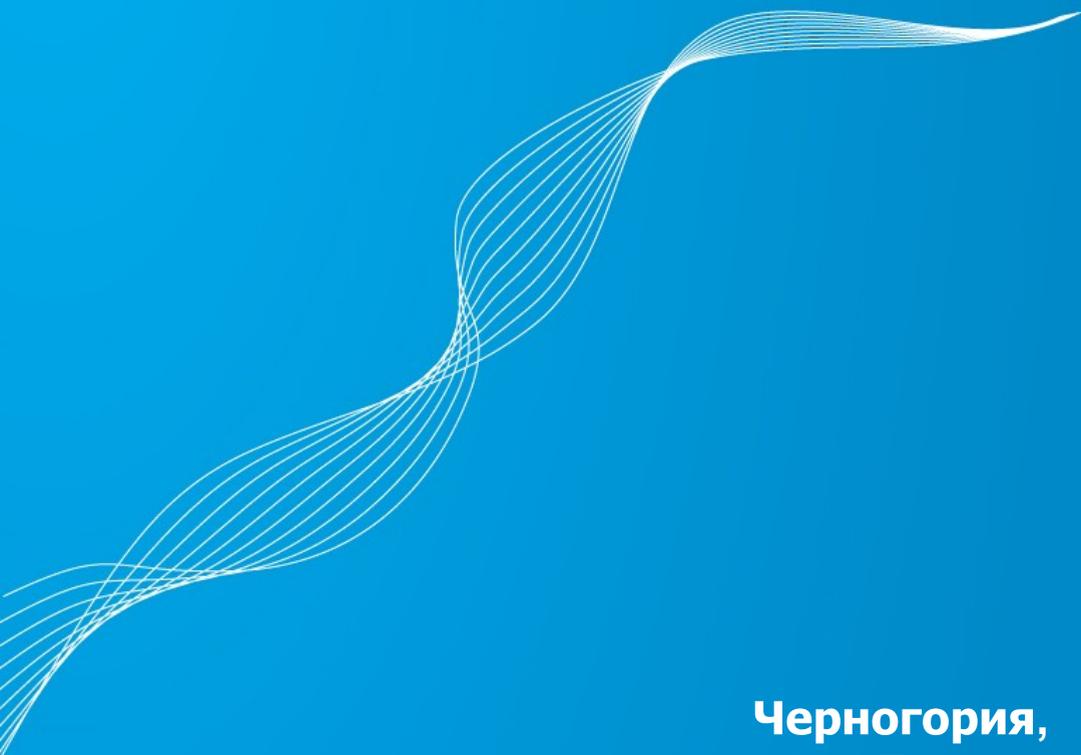




AD Wiser

# Семинар Профессиональный владелец Красивого Бизнеса



Черногория,  
Бечичи  
22-29 сентября  
2007 года



AD Wiser

В рамках масштабного проекта "Вокруг Света за 40 семинаров" аналитическая группа AD Wiser организует профессиональное обучение в удивительной стране - Черногории.

Партнёры аналитической группы AD Wiser гарантируют, что все условия для получения знаний и обмена опытом созданы наилучшим образом, воплощая концепцию Компании: «Бизнес в Удовольствие».

В период бархатного сезона, в сентября 2007 года встречаемся в Черногории.

С уважением,  
партнеры AD Wiser

# Семинар « Профессиональный владелец Красивого бизнеса »

## Для кого обучение

Владелец Красивого Бизнеса, руководитель, управляющий, директор или инвестор который хочет проектировать и контролировать свой бизнес.

## Цели и разделы обучения

Освоение новых подходов к решению конкретных задач в области:

- маркетинга Красивого бизнеса (16 часов);
- персонала Красивого бизнеса (16 часов);
- финансов Красивого бизнеса (16 часов);
- Красивого бизнеса в интернете (4 часа).

## Сроки проведения семинара:

22 - 29 сентября 2007 года

Срок подачи заявок на участие в тренинг - семинаре:  
до 1 сентября 2007 года

## Место проведения:

Черногория, Бечичи, Отель Montenegro 4\*

## Стоимость обучения:

2800 евро





# Маркетинг Красивого бизнеса

## План семинара:

День 1-ый

### Маркетинг Красивого Бизнеса:

- Формулирование и рассмотрение Ключевых Вопросов Бизнеса.
- Структура и объём Рынка Health Care.
- Модели потребления и "важнейшие" потребители.
- Анализ ценовой сегментации.
- Структура Ассортимента Красивого Бизнеса.

### Брендинг и Архитектура Бренда Салона

- Бренд: Определение, Параметры, Эффект
- Развитие Идентичности Бренда
- Личный Бренд: уникальные решения
- Феномен Опосредованного Общения
- WWW. Работа над Ошибками

День 2-ой

### CRM - Бизнес-технология

- Программы Лояльности. Уроки Дисконтных Программ
- Методика Измерения Лояльности
- Пожизненная Стоимость Потребителя (CLV)
- Direct Маркетинг - руководство к действию.
- Анализ Причин Ухода Клиентов: ретроспектива.
- Приемы Построения Отношений

### Мерчандайзинг

- Ведущая Роль Визуальных Элементов
- Расположение на Полках и Продажи
- Эффекты Освещения, Цвета, Запаха

### "Премиальная" Целевая

## Бизнес-тренер:

Самохин М.Ю.

# Финансы Красивого бизнеса

## План семинара:

День 1-ый

### Финансовый конструктор

Обоснование финансовой эффективности бизнеса

- \*Какие данные нам понадобятся для работы финансового конструктора?
- \*Что мы понимаем под эффективностью и как ее оцениваем?
- \*Нужно ли учитывать временную стоимость денег?
- \*Как сформировать поток наличности (Cash Flow)?
- \*Затраты? Какие они?
- \*Показатели оценки экономической эффективности инвестиций или когда и как окупятся наши затраты?

**И все это о Вашем Красивом Бизнесе!**

### Теория финансов

- \*Содержание и цели управления финансами.
- \*Что такое финансовый менеджмент?
- \*Финансовый менеджер. Задачи и проблемы.
- \*Как не ошибаясь распределять финансовые ресурсы предприятия?
- \*Какие финансовые цели предприятия преследовать?
- \*Как на основе финансового анализа принимать решения при управлении финансами?

**И все это об управлении финансами!**

День 2-ой

### Финансы ситуаций

- Выясним, какой из проектов быстрее принесет прибыль.
- Рассчитаем точку безубыточности.
- Обсудим что такое амортизация и как ее выгоднее начислять.
- Продemonстрируем как добиться того, чтобы отдача росла опережающими темпами в сравнении с вложениями.
- Покажем как ускорение оборачиваемости снижает затраты на бизнес.
- Выясним в чем опасность так называемых «сверхнормативных расходов».
- Если решили учитывать затраты, то давайте обсудим как это сделать лучше.
- Посчитаем как выгоднее занимать (давать займы), найдем эффективную процентную ставку.
- Проиллюстрируем зависимость эффективности бизнеса от структуры затрат.
- Решим что выгоднее дать скидку или взять кредит.
- Выгодно ли использовать чужую торговую марку.
- Профинансируем рекламную кампанию.
- Обоснуем общие подходы к оценке стоимости бизнеса.

**И все это про Ваши деньги!**

## Бизнес-тренер:

Чехович Е. А.





# Персонал Красивого бизнеса

## План семинара:

День 1-ый

### Основы кадрового менеджмента

- Стратегический, тактический и операционный менеджмент
- Определение HR
- Обзор основных направлений деятельности в HR-менеджменте

### Управление дисциплинарными отношениями

- Права и обязанности сотрудников и организации
- Формальные и неформальные обязательства
- Механизм управления дисциплиной
- Методы управления дисциплинарными отношениями
- Увольнение общие правила
- Особенности высвобождения персонала в Health Care.

### Аттестация и оценка персонала

- Виды оценок, используемых в организациях Health Care.
- Оценка рабочих мест
- Аттестация как вид формальной оценки согласно ТК.
- Оценка и аттестация

День 2-ой

### Управление персоналом через постановку системы кадрового резерва

- Формирование единой организационной штатной структуры
- Оценка дефицита и префицита HR ресурсов
- Оценка возможного изменения штатного расписания с учётом тактических и стратегических целей
- Оценка требований к должности на основе компетенций
- Планирование деятельности по горизонтальному и вертикальному перемещению сотрудников
- Планирование деятельности по подбору и отбору внешних сотрудников
- Особенности внешней и внутренней ротации.

### Практические рекомендации по работе с персоналом индустрии красивого бизнеса.

- Особенности работы с креативным персоналом
- Система «звёздности» и работа с ней.
- Воровство клиентов. Что делать и чего делать нельзя.
- Конфликты и методы их решения
- «Корпоративы» - за и против.

**Бизнес-тренер:**

Куликов И.

# Интернет Красивого бизнеса

## План семинара:

### Основные вопросы

- Что такое сайт, как это работает?
- Сайт как инструмент привлечения и удержания клиентов на рынке Health Care
- Как это делается? Основные этапы.
- Какие подводные камни избегать?
- Цена вопроса

### Дизайн

- Удобство или красота?
- Юзабилити – что это?
- Основные приемы

### Структура сайта

- Определение основных целей структуры сайта. Строим прямую дорогу к клиенту.
- Дерево страниц сайта.

### Контент ( материалы)

- Определяем задачи материалов сайта
- Какие материалы размещать, а какие лучше спрятать?
- Как часто обновлять информацию?

### Продвижение сайта

- Определяем выгоду от продвижения
- Этапы продвижения.
- Инструменты продвижения.
- Поисковые запросы. Что это? Специфика Красивого бизнеса
- Создание постоянной аудитории. Выгодно ли это?

### Мониторинг и анализ работающего сайта:

- Как определить эффективность
- На какую статистику стоит обращать внимание?
- Изучаем сервисы статистики

## Бизнес-тренер:

Сотников А.В.





## Бизнес-тренеры

### Самохин Михаил Юрьевич

- Руководитель аналитической группы AD Wiser
- Стаж преподавания с 1988 года
- Количество публикаций - 25
- Член Гильдии маркетологов
- Преподаватель программ MBA

### Чехович Елена Анатольевна

- Кандидат экономических наук, доцент
- Практикующий консультант в области финансового менеджмента
- Специалист по разработке бизнес планов и стратегий развития российских предприятий

### Куликов Илья Николаевич

- Руководитель и участник проектов по:
- организационному консультированию
  - проектирование и организация работы отделов развития и отделов продаж
  - методические разработки для внутреннего пользования предприятия

### Сотников Александр Владимирович

- Специалист WEB-проектов
- Руководитель отдела организации обучения аналитической группы AD Wiser
- Координатор проектов “Artec BPO”

## Аналитическая группа AD Wiser

Команда молодых профессионалов уже в течение нескольких лет занимается изучением действующих бизнесов. Разработка аналитической группой AD Wiser уникальных технологий изучения бизнеса и технологий решения различных проблем бизнесов является основой успеха деятельности компаний-клиентов. Особый интерес у нашей команды вызывает разработка технологий работы с клиентами (привлечение новых и удержание старых), стратегическое планирование, управление изменениями и брендинг, управление финансами.

Особый, уникальный опыт компания имеет в области Красивого бизнеса. Этот опыт формируется в статьи, исследовательские работы и материалы семинаров. Мы стремимся к тому, чтобы эти знания были максимально использованы компаниями, заинтересованными в сотрудничестве с нами! Мы уверены что знания, которые мы готовы передать Вам, будут с успехом работать в Вашем бизнесе!



## Отель Montenegro

### В номере:

- Ванная комната с ванной
- Балкон
- Климат-контроль
- Телевизор
- Мини-бар
- Сейф
- Телефон
- Интернет

### Пляж:

Собственный песчанно-галечный пляж, протяженностью 60 м, с бесплатными реквизитами.

### Инфраструктура:

- Два массажных и Beauty - салона.
- 3 открытых бассейна.
- Закрытый бассейн с подогреваемой водой и гидромассажем.
- 2 сауны.
- 2 джакузи.
- 3 душа с гидромассажем.
- Турецкая баня.
- Основной ресторан
- Аперитив-бар
- Бар (музыкальный салон)
- Кафе в саду "Милка"
- Старс-Клуб ночной клуб
- Экспресс ресторан "Галия"
- Круглосуточный Текила Бар на пляже.
- Бар у бассейна.





## Отель Montenegro

Отдохните в приятной атмосфере элитного 4\* отеля "Монтенегро", расположенного в поселке Бечичи на песчаном пляже. Отель располагает своим великолепным пляжем на котором Вам предложат все возможные водные и пляжные развлечения. Отель предлагает широкий спектр услуг и развлечений. Насладитесь приятным общением, посещая уютные бары, рестораны и отдыхая у великолепных бассейнов. Поселок Бечичи находится между Будвой и старинным рыбацким поселком Рафаиловичи. Вдоль моря проходит набережная по которой Вы наслаждаясь великолепной природой, сможете прогуляться в Будву.

На сегодняшний день один из самых популярных отелей на курорте Бечичи в Черногории. Отель расположен, непосредственно на берегу средиземного моря, в 30 метрах от собственного песчаного пляжа и в 3 км от исторической части города Будва курорта Бечичи в Черногории. Наличие развитой инфраструктуры отеля, рассчитанной на активный пляжный отдых и круглогодичное проведение бизнес мероприятий обуславливает круглогодичную популярность отеля.

В 2006 году знаменитым британским тур - оператором "Saga Holiday" провозглашен лучшим отелем в Европе.





## Свяжитесь с нами!

Для участия в семинаре необходимо подать заявку до 1 сентября.

Более подробную информация о семинаре Вы можете найти по адресу - <http://www.advisers.ru>

### Телефоны:

+ 7 (495) 543-69-13

+ 7 (926) 777-74-88

Мы с радостью ответим на все Ваши вопросы!

В нашей работе главное - это всеми силами помочь Вам в создании максимально благоприятных условия для развития Вашего бизнеса!

Удачи! Генеральный директор - Романовский В.В.

В дни проведения семинара мы будем всегда рядом с Вами, готовые помочь в решении любого вопроса.

Вы - наш клиент! И Вы для нас самое главное!

До встречи! Руководитель проекта семинара - Сотников А.В.



