

# Как владельцу бизнеса создать комплексную систему прибыльного РОСТА и вовлечь людей в улучшение бизнес-результатов



**АВТОР:** Игорь Немировский

**ДАТА:** 10 – 11 июня

**ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ:** 9.00-18.00

**Если Вы руководитель или  
генеральный директор компании  
столкнулись с такими  
проблемами:**

Нужна Комплексная, эффективная сквозная СИСТЕМА управления от Видения и Стратегии, маркетинга, управления клиентами до высокоэффективного управления персоналом

и Вы давно мечтаете о бизнесе, управляемом на «автопилоте», где весь персонал будет вовлечен в улучшение бизнес-показателей с помощью эффективной комплексной Бизнес Системы / производственной Системы;

Вашей компании нужно Что-то МЕНЯТЬ, так она уже не может обеспечить необходимый Вам рост в т.ч. прибыли и проблема не только в ситуации на рынке, ведь немало бизнесов, которые растут, а кто-то теряет рынок, в том числе Вашем сегменте.

Конкуренция усиливается, и Вы понимаете, что это вопрос ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ Вашего бизнеса, а ваша команда не в состоянии решить все эти проблемы самостоятельно;

Вам для выживания и получения прибыли на рынке нужно вывести бизнес на новые горизонты, и Вам нужна как Стратегия, так и Система управления бизнесом – тогда этот тренинг для Вас.

**Цели программы:** обучить как внедрить Систему, сформированную на лучших практиках руководителей компаний-лидеров с целью построения высококорентабельного бизнеса.

## **ЧТО ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ?**

Инструменты для РОСТА прибыли в \$ эквиваленте по факту внедрения 7 рычагов и 10 элементов Бизнес Системы;

модель для собственной Бизнес Системы и Системы управления руководителя;

сможете начать выращивать сильнейших руководителей – лидеров высочайшего уровня;

сможете сформулировать **ВИДЕНИЕ** и эффективную **СТРАТЕГИЮ РОСТА** бизнеса;

сделаете персонал **ВОВЛЕЧЕННЫМ** и **МОТИВИРОВАННЫМ**. Сформируете систему **КРП МОТИВАЦИЮ** для ваших **МЕНЕДЖЕРОВ**

обеспечите **ПОСТОЯННЫЕ УЛУЧШЕНИЯ** и инновации на автопилоте

обеспечите **ТРАНСФОРМАЦИЮ** Вашего бизнеса

получите эффективные **ИНСТРУМЕНТЫ И ЗНАНИЯ, КОТОРЫЕ ПРИНОСЯТ РЕАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ!**

## Модуль 1. Элементы Бизнес Системы

- Тенденции и вызовы, которые существуют у бизнеса в текущих реалиях и их влияние на потребность в Системном управлении;
- Зачем бизнесу необходимо внедрять комплексную Бизнес Систему;
- Результаты внедрения Бизнес Системы: рост прибыли в 2,25 - 4,75 раза за 3 года при внедрении ключевых элементов Бизнес Системы. Это не PR акция, а реальная статистика.
- 10 элементов Бизнес Системы + Дорожная карта внедрения /
- 7 Главных Двигателей роста
- В чем отличие Бизнес Системы Nemirovsky & Starozhukova bussines System от Производственных Систем Toyota или других;
- 25 Стратегических Проектов Бизнес Системы и Операционные Проекты БС;
- Трансформация Вашего бизнеса. Навигаторы и команды трансформации;
- Шаги построения комплексной Системы управления и развития Вашей компании: Ускоренный рост.
- Результаты внедрения Бизнес / Производственной Системы или как умножить прибыль x 1,5 ...2,25 ....4,75 по факту внедрения.

## Модуль 2. ВИДЕНИЕ. Стратегия устойчивого РОСТА. Постановка амбициозных целей

- Формирование Видения развития бизнеса. Шаги к лидерству в нише;
- 2 ключевых направления: Стратегия Роста доходов и Стратегия снижения затрат;
  1. Система роста бизнеса и перспективные направления развития: сегменты и отрасли;
  2. Система устранения потерь – Качество и Рост эффективности;
- Выбор приоритетов в развитии: фокусировка на малом: 20/80. Экстремальный Парето 1% - обеспечит 75% Вашего успеха.
- Бизнес прорыв - бизнес, который обеспечит результат. Как это делается: как вывести бизнес на новый уровень, изменив мышление;
- Общая модель управления для достижения бизнес прорыва.
- Постановка амбициозных целей. Формула достижений: какие амбициозные цели вы поставите себе на этот /следующий год; В этом году мы запланировали....

## Модуль 2. Стратегический маркетинг

- Сегментация клиентов;
- Кто те Ваши 20% сегментов клиентов, которые приносят 80% прибыли;
- Точка фокуса: выбор приоритетов в клиентских сегментах.
- Клиентский профиль. Понимание факторов совершения покупки
- Выбор приоритетов в отраслях; Выбор приоритетов в регионах /продуктах
- Увидеть возможности.... окно возможностей для развития бизнеса;
- Выбор конкурентной стратегии компании. Определение конкурентного преимущества и потребительской ценности;
- Как обеспечить рост. Поиск драйверов роста;
- Карта роста: Уходим в отрыв и выводим компанию на новый уровень.
- Что будет самое важное для роста вашего бизнеса. Моменты истины в Вашем бизнесе;
- «X Factor» вашей стратегии;
- 3 Главных направления реализации стратегии;
- УТП (Уникальное торговое преимущество)
- Позиционирование компании на рынке /в нише;

## Модуль 3. Выбор сильнейших: установка на таланты и профессиональный человекоменеджмент.

**«Вовлечь и зажечь людей»:**

### **Эффективная стратегия работы с персоналом**

- Формирование команды сильнейших. Выбор сильнейших: Как узнать успешных сотрудников;
- Поиск талантов... новый подход к подбору людей в команду;
- Какие 5+1% людей обеспечат 80% результатов.
- «Золотой стандарт» идеального менеджера и сотрудника с высоким потенциалом в вашей компании.
- Система возвращивания лидеров в компании.
- Нанимай с головой. Критерии подбора людей, которые будут успешны в работе:
- Критерии отбора, оценка, дифференциация...
- Самая суть: Приоритеты и самое важное в работе руководителя с талантами;

### Модуль 3. Оценка и дифференциация

- Как провести оценку ваших людей;
- На кого делать ставку из ваших людей?
- Категории «А++», «А», «В», «С»
- Дифференцируем: Лучшие на право, худшие налево;
- В погоне за 5+1% лучших;
- Как понять каких людей в компании нужно срочно заменить;
- Люди в первую очередь. Что «движет» каждым сотрудником. Как найти ключ к достижению пиковой эффективности каждого подчинённого;
- На пике возможностей: К черту их недостатки;
- Управление сотрудниками: Как заставить людей гореть на работе
- Откровения руководителя: Воодушевлять людей: Мотивация: чего не купишь за деньги – создай правильную атмосферу;
- Как без бюджета увеличивать эффективность людей на 35-40%;
- 50 способов мотивировать и воодушевлять. Разожги огонь в сотрудниках и сделай их неудержимыми;
- Работа на полной мощности. Как связано число Лосады и желание «гореть» ;
- Станьте мастером воодушевлять;
- Формула эффекта: сотрудники могут всё.

### Модуль 4. Клиенто-ориентированная компания «С клиентом на всю жизнь»

- Как уйти от ценовой конкуренции и превратить обслуживание в Выдающееся, обеспечив себе весомое не ценовое преимущество;
- Экономика отличного обслуживания: Как заработать деньги на сервисе клиентов.
- Считаем цифры: Сколько Вы теряете на оттоке клиентов;
- Чего ждут и за что платят клиенты?
- Как обеспечить рост с помощью программы Клиентомании;
- Как обеспечить Обслуживание высочайшего уровня;
- Важнейшие «мелочи» вашего бизнеса;
- Как обеспечить рост в доле кошелька целевого клиента;
- Как обеспечить рост удовлетворённости целевых клиентов до 98%
- Как обеспечить сохранение клиентов;
- MBWA в работе с клиентами;
- Как удивлять клиента: Wow факторы вашего бизнеса;
- Как создать корпоративную культуру, ориентированную на клиентов;
- Дорожная карта построения Системы лояльности ваших клиентов.

## Модуль 5. Трансформация компании.

### Навигаторы

- Как провести трансформацию компании.
- Лидеры и команды Трансформаций.
- 25 Стратегических Проектов Трансформации за 3 года.
- Работа в МГ. Мини трансформации /100 Локальных Проектов. - Ведение Проектной работы по Трансформации
- Инновации, обеспечивающие рост и прорывные результаты. - Как быстро привести дела в порядок:
- Эталонные участки (Производство). Выбрать Эталонный участок и создать 10 эталонных участков за год;
- Инновации: Принципы работы выдающихся СЕО - истории про инновации компании и лидеров, которые их осуществили;
- Выдающийся руководитель – выдаем результаты: Трансформация за 100 дней;
- Семь больших шагов к успеху...
- В форме за 100 дней;
- 365 дней в работе руководителя: Какие Стратегические Проекты внедрить за год?
- Представьте себе... уже в первый год рекордная прибыль.

## Модуль 6. Система управления

### людьми 3.0

- Что нужно изменить в подходе в работе с людьми для того, чтобы повысить эффективность персонала на порядок;
- Как сформировать команду, которая будет улучшать результаты самостоятельно;
- Какие мотиваторы использовать в работе с людьми;
- Как повышать эффективность работы персонала без бюджета;
- Выдающееся лидерство в рамках Бизнес Системы: handbook управления руководителя.
- Выдающиеся результаты для СЕО
- Как обеспечить рост производительности и эффективности в расчете на сотрудника;
- Добавленная ценность / стоимость сотрудника;
- Не платите по «справедливости», используйте мотивацию нового поколения;
- Ваш план по работе с людьми;
- Управление людьми в цифрах: что изменится в результате;
- Видение в работе с персоналом: Куда нужно прийти, анализ разрывов и план действий по устранению разрывов;

## Модуль 7. Система управления руководителя в рамках Бизнес Системы. СУР руководителя

- Система управления в рамках БС. СУР руководителя
- Выдающееся лидерство в рамках Бизнес Системы: handbook управления руководителя.
- Выдающиеся результаты для СЕО;
- Что нужно делать руководителю в рамках годового цикла управления;
- Что нужно делать руководителю в рамках квартального цикла управления;
- Что нужно делать руководителю в рамках ежемесячного управления;
- Что нужно делать руководителю в рамках еженедельного цикла управления;
- Что нужно делать руководителю в рамках ежедневного цикла управления;
- Не откладывай на завтра: Что вам нужно сделать придя завтра на работу;
- Чек листы для руководителя и менеджмента компании.

## Модуль 8. Постоянные улучшения и стандартизованная работа

- Понимать Реальное положение дел;
- Бенчмаркинг: Сравнение с лучшими мировыми (локальных) Практиками.
- Поиск и решение ПРОБЛЕМ. Технология поиска и решения ПРОБЛЕМ.
- Регламент по выявлению ПРОБЛЕМ.
- Инновации: Фабрика идей;
- Технология Work Out;
- Lean Мастерская, Мастерская Скусна;
- Стандартизованная работа;
- Формализация: Стандарты работы на ключевые процессы.

## Модуль 9. Финансовая модель и правильные бюджеты для вашего бизнеса

- Выдающееся руководство и отличная прибыль. - Говори на языке цифр. Арифметика вашей прибыли и 3 ключевых рычага управления прибылью и рентабельностью;
- Финансовая модель вашего бизнеса; Модель Logolex и рычаги управления прибылью.
- Построить правильный управленческий учет и начать управлять бизнесом;
- Автоматизация управленческой отчетности в 1С /ERP;



**Модуль 10. Дорожная карта  
внедрения БС, поддержка и  
функционирования системы.  
Инструменты Бизнес Системы**

- Дорожная карта внедрения Бизнес Системы: Развертывание БС: КАСКАД 1 / 2 / 3 знаний и внедрения БС на следующий уровень управления;
- Каскад системы и каскад обучения;
- Постоянный аудит и оценка внедрения БС. Присвоения GBW статуса подразделению;
- План действий: Что? Кто? В какие сроки делает?
- 12 больших шагов к успеху...
- 365 дней в работе руководителя: Что изменить за год?
- Проекты 2 и 3 года внедрения Бизнес Системы;
- Цикл управления в рамках Бизнес Системы;
- Вот теперь, представьте себе... рекордная прибыль;
- Ключевые инструменты БС: Визуализация; Доска решения проблем;

*В общем, все, что вам нужно знать о инновационной и эффективнейшей Системе управления Бизнесом, вы узнаете из этого тренинга. Если вы не довольны результатами вашего бизнеса, мотивацией, инициативностью и эффективностью ваших сотрудников, то вы можете сделать первый шаг – и Вы МОЖЕТЕ сделать его уже сейчас: Вы можете записаться на этот тренинг!*

*Это тренинг, вне сомнений, изменит Ваше отношение к построению Системы управления бизнесом навсегда. Он для лидеров - тех руководителей, кто хочет достичь в жизни и бизнесе большего..... Он о том, куда идти дальше... в том числе в кризис....*

*О БИЗНЕС СИСТЕМЕ, СТРАТЕГИИ и БИЗНЕС ПРОРЫВЕ, выводе бизнеса на принципиально новый рубеж.*

*О достижении результатов совсем другого уровня....*

*И это не просто слова....*

# Бизнес-тренер: **Немировский Игорь**



Генеральный директор консалтинговой компании «Логолекс»

Серебряный спикер по итогам голосования участников Вукраинской практической конференции **DistributionMaster-2015**

К кому приходят за революционным ростом прибыли и выстраиванием Системы управления бизнесом для совершения бизнес прорыва.

**Специализация:**

1. Обучение первых лиц, владельцев и ТОП менеджмент компании Выстраиванию Системы управления, обеспечивающей значительный рост прибыли - обычно удвоение за год для среднего бизнеса;
2. Бизнес Система результативного управления бизнесом и вывод компании на лидирующие позиции;
3. Стратегией бизнеса; Сформировал новое направление в Украине и на просторах СНГ «Результативное управление».

## Видео-знакомство





## **Автор и разработчик:**

- *Авторской технологии* достижения прорывных результатов в бизнесе: БИЗНЕС СИСТЕМЫ Nemirovsky & Starozhukova bussines System «Ускоренный РОСТ: Удвоить прибыль»

- *Программы обучения* владельцев и руководителей бизнеса, в том числе уникального курса для владельцев бизнеса «Бизнес прорыв: Строим высокоприбыльный и быстрорастущий бизнес» Это совершенно уникальная комплексная программа построения масштабного бизнеса, которая не имеет аналогов в СНГ и которая включает в себя «Обучение + консалтинг+индивидуальный коучинг владельца» - все в 1

Проекте. Цель программы - Удвоение прибыли за год;

- *Авторской программы* обучения Mini MBA «Эффективный руководитель»

**Все эти авторские технологии отличаются от того, чем Вы пользуетесь сейчас, они работают и проносят значительный результат!**

## **Личные результаты и достижения:**

-Обучил около тысячи руководителей и владельцев бизнеса;

-Помог сотням владельцев и первых лиц бизнеса в достижении высоких финансовых результатов в бизнесе;

-Первый бизнес тренер на просторах СНГ, который разработал авторскую технологию «Результативного управления», которая оттестирована на тысячах руководителей и сотнях компаний в течении 15 лет и которая обеспечивает «прорывные результаты».

-Управлением крупнейшим проектом внедрения ERP системы. По оценкам Microsoft – это единственный в мире самый быстрый по срокам проект внедрения ERP системы.



### **Стоимость участия:**

В Практическом курсе обучения  
(2 дня (20 часов)):

**4200 грн. для одного участника**

(включая обеды, кофе-брейки,  
сертификаты, методические материалы)

## **Спешите подать заявку на участие в программе!**

**Количество участников в группе – 20 чел.**

С уважением, Команда **TradeMasterGroup**

тел.(044) 383-50-34, (050) 149-26-27

[nik@trademaster.com.ua](mailto:nik@trademaster.com.ua)

[www.TradeMaster.UA](http://www.TradeMaster.UA)

Возможные скидки на участие (скидки не суммируются):

**Участникам конференций TradeMasterGroup – скидка 5 %**

**При участии 3-х человек от компании и более – скидка 10%**