

Приложение № 2  
к письму департамента  
от 22.12.2015 № 333-2467/15  
03-04

### Информация по бесплатным семинарам для субъектов МСП, Которые запланированы на период с 07.12.2015 по 17.12.2015 г.

ООО «Институт социальных технологий» и учебный центр «Селена» по заказу департамента поддержки предпринимательской деятельности и внешнеэкономических связей Краснодарского края проводит бесплатные семинары на тему: «Технологии увеличения продаж на предприятиях малого и среднего бизнеса» в г. Новороссийске, г. Темрюке, г. Сочи, г. Тимашевске, г. Тихорецке, г. Горячем Ключе, г. Усть-Лабинске, г. Армавире.

Для участия в семинарах приглашаются субъекты малого и среднего предпринимательства, а также их работники.

Цель семинаров – выработать у слушателей теоретические и практические знания в области применения технологий увеличения продаж, включая:

|    |                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Наименование семинаров                                                                           | «Технологии увеличения продаж на предприятиях малого и среднего бизнеса».                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 2. | Основные требования к уровню знаний, умений и навыков, полученных по итогам проведения семинаров | <p>По результатам семинаров должны сформироваться знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- о принципах стратегического управления бизнесом, включая формирование представлений об эффекте масштаба и технологиях построения кривой опыта;</li> <li>- об основных стратегических мотиваторах;</li> <li>- о технологиях учета и измерения показателей;</li> <li>- о технологиях 3D-принтирования с демонстрацией 3D сканирования и 3D печати учебной модели со следующими характеристиками:</li> <li>- пластик: ABS</li> </ul> <p>Технология печати макета: FusedFilamentFabrication (FFF), скорость печати диапазон от 15 мм/с до 80 мм/с, область печати 200x200x210мм, высота слоя деталей макета в диапазоне от 0,05 мм до 0,25 мм, толщина внешней стенки от 0,8 мм. Процент заполнения в диапазоне от 30% до 100%. Возможно использовать сопло HR и SR.</p> <p>Навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- применения основных технологий коммуникации с клиентом, работы с возражениями;</li> <li>- применения технологий «Воронка продаж» и «Смарт продажи»;</li> <li>- владения базовыми технологиями телемаркетинга;</li> <li>- владения базовыми технологиями тайм-менеджмента.</li> </ul> |
| 3. | Цель семинара                                                                                    | Повысить уровень компетенций субъектов малого и среднего предпринимательства в вопросах увеличения продаж.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 4. | Перечень основных изучаемых вопросов и практических занятий                                      | <p>Какие коммерческие материалы необходимо иметь в компании.</p> <p>Как и зачем коммуницировать с клиентом.</p> <p>Какими стратегическими мотиваторами необходимо владеть.</p> <p>Учет показателей – что и как мерить.</p> <p>Воронка продаж – замеряем и улучшаем ключевые показатели.</p> <p>Что такое эффект масштаба и как это работает.</p> <p>Как клиенты принимают решение или почему они покупают?</p> <p>Какие сотрудники нужны в отделе продаж</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

|    |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                     | <p>Телемаркетинг (продажа по телефону) – избегаем 15 главных ошибок в телемаркетинге, делаем холодные звонки мощным каналом привлечения клиентов.</p> <p>Стандарты работы менеджеров и продающие скрипты продаж – сводим к минимуму влияние человеческого фактора, получаем высокий прогнозируемый результат в продажах.</p> <p>Многошаговые продажи – уходим от продажи «в лоб», снижаем количество отказов до минимума.</p> <p>Методы борьбы с возражениями.</p> <p>Эффективные переговоры – убеждаем клиента, что ваш продукт ему жизненно необходим.</p> <p>Смарт продажи – высокая конверсия.</p> <p>Повышение эффективности бизнес-процессов за счет применения технологий тайм менеджмента.</p> <p>Повышение конкурентоспособности за счет применения инновационных технологий 3D-принтирования.</p> |
| 5. | Форма проведения семинара                                                           | Очная с отрывом от производства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 6. | Предельная длительность проведения одного семинара в день, академических часов      | 1 семинар - 8 академических часов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 7. | Количество часов практических занятий                                               | 40 % от общего количества часов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 8. | Количество слушателей по одному семинару в группе в одном месте проведения, человек | В 1 семинаре не менее 50 человек                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 9. | Целевая аудитория семинаров                                                         | Субъекты малого и среднего предпринимательства, и их работники.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

Обращаем ваше внимание на то, что в семинаре могут участвовать только лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, юридических лиц и/или их работники, в связи с чем участников семинара просим иметь при себе копию паспорта (1-я страница) и копию свидетельства о регистрации в качестве ИП или юридического лица. Работникам ИП или юридических лиц, направляемых на семинар, необходимо иметь при себе сопроводительное письмо от работодателей.

По окончании семинара его участникам будут выданы сертификаты установленного образца.

Подробную информацию об участии можно получить по телефону для: город-герой Новороссийск, город Темрюк, город-курорт Сочи, город Тимашевск, город Тихорецк, город Горячий Ключ, город Усть-Лабинск и город Армавир +7 (861) 248 71 17 Зотов Максим Дмитриевич (коммерческий директор ООО «Институт социальных технологий») и +7 (918) 043 25 73 Воронина Анастасия Александровна (сотрудник учебного отдела ООО «Институт социальных технологий»).

Контактная информация для субъектов МСП, желающих принять участие в семинарах в городе Краснодар: моб.+7 (918) 623 00 04, тел. (861) 235 28 42.