

Программа БЕСПЛАТНОГО семинара «ПОДГОТОВКА ПРЕДПРИЯТИЯ К ВСТУПЛЕНИЮ РОССИИ В ВТО»

I. ОБЗОР ПРИНЦИПОВ И МЕХАНИЗМОВ РАБОТЫ ВТО. ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

1. Ключевые правила работы в условиях ВТО – основные принципы, подходы и юридические нормы.
2. ВОЗМОЖНОСТИ и УГРОЗЫ, которые несёт вступление России в ВТО для бизнеса в целом и каждого конкретного предприятия, в частности.

II. ЧТО ДЕЛАТЬ КОНКРЕТНОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ, КАКОЙ ПУТЬ ИЗБРАТЬ? – ВОЗМОЖНЫЕ ВАРИАНТЫ

1. ОТСТОЯТЬ СВОЙ РЫНОК – Практические рекомендации для предприятия, которое хочет удержать свой рынок вопреки приходу сильных зарубежных конкурентов.
2. ЭКСПОРТ в страны ВТО – как выйти на зарубежные рынки? Почему у подавляющего числа российских предприятий не получается экспортировать? – Практические рекомендации для предприятия, которое хочет выйти на внешние рынки, используя возможности ВТО.

III. ПОДГОТОВКА РУКОВОДИТЕЛЯ – ГОТОВИМ СЕБЯ К РАБОТЕ В УСЛОВИЯХ ВТО

1. Личное брендингирование руководителя: как превратить себя в человека, за которым подчинённые идут на баррикады...
2. Как сделать так, чтобы люди делали больше за ту же заработную плату?

IV. ПОДГОТОВКА ПРЕДПРИЯТИЯ – РАДИКАЛЬНО ПОВЫШАЕМ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

1. Ещё раз посмотрим на свой рынок – мы точно находимся там, ГДЕ есть деньги и их ЛЕГЧЕ ВСЕГО заработать? – Реально работающая технология оценки и выбора рынков;

2. Умелое управление отделом продаж – КАК зарабатывать больше не увеличивая количество менеджеров по продажам?

3. Брендируется всё – даже то, что, на первый взгляд, не брендируется. Эффективные западные и отечественные технологии создания бренда, которые повышают продажи;

4. ЧТОБЫ БЫТЬ УСПЕШНЫМ В УСЛОВИЯХ WTO ВАМ НУЖЕН ЛУЧШИЙ ПРОДУКТ НА РЫНКЕ! – КАК реально создать лучший продукт на рынке без дополнительных инвестиций?

V. ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛА К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

1. 95% руководителей констатируют неудачу не из-за несовершенства их идей, а из-за того, что их никто не исполняет! – КАК сделать так, чтобы ВЕСЬ ПЕРСОНАЛ ВКЛЮЧИЛСЯ В РАБОТУ?!

2. КАК создать реальное, а не голословное КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАНИЕ?

Длительность: 1,0 день (10,0 академических часов).