

Бизнес-старт Практический курс для студентов



Минск, Беларусь

На занятиях в деловых играх участники программы получают навыки, необходимые для успешного делового человека: умение работать в команде, устойчивость к стрессам и уверенность в своих силах, управленческие навыки организации, управления и самоконтроля, навыки активных и салонных продаж. А также знания о бизнесе: как искать работу и проходить собеседование, как спланировать и реализовать новое дело, как набирать персонал и ставить задачи подчиненным, как продвигать продукцию своей компании, как привлекать клиентов, как побеждать в конкурентной борьбе.

УЧАСТИЕ В ПРОЕКТЕ:

- подготовит студентов (18-23 лет) как будущих успешных руководителей; поможет определиться с будущим местом работы;
- даст основные знания и навыки для создания собственного бизнеса.

СРОК ОБУЧЕНИЯ:

- Продолжительность занятий: 9 месяцев с перерывом на каникулы
- Занятия раз в неделю

ЦЕЛИ ТРЕНИНГА:

- Подготовить студентов как будущих успешных руководителей;
- Помочь определиться с будущим местом работы;
- Дать основные понятия и навыки для создания собственного бизнеса.

СТУДЕНТЫ УЧАТСЯ:

- Разрабатывать и реализовывать проекты – от поиска бизнес-идеи до ее воплощения;
- Точно формулировать свои цели, задачи и планы;
- Анализировать проблемные ситуации и искать сильные варианты их решения;
- Выстраивать тактику и стратегию собственного поведения;
- Работать в команде, вести переговоры и ставить задачи и добиваться их выполнения.

Навыкам, необходимым для успешного делового человека: умение работать в команде, устойчивость к стрессам и уверенность в своих силах, управленческие навыки, навыки организации, управления и самоконтроля, навыки активных и салонных продаж.

Приобретают знания о бизнесе: как искать работу и проходить собеседование, как спланировать и реализовать новое дело, как набирать персонал и ставить задачи подчиненным, как продвигать продукцию и бренд своей компании, как привлекать клиентов, как побеждать в конкурентной борьбе.

БОНУСЫ:

По окончании проекта каждый участник получит:

- Сертификат об окончании программы;
- Самостоятельно разработанную карьерограмму;

- Качественно составленное резюме для поиска работы;
- Рекомендации преподавателей по поводу выбранного направления деятельности;
- Возможность пройти стажировку в успешных компаниях г. Минска по избранному направлению бизнеса;
- Возможность получить работу в партнерских организациях (при условии прохождения двухмесячной стажировки);
- Возможность посттренингового сопровождения (консультации специалистов Центра по телефону, e-mail, сбор информации о потенциальном нанимателе).
- Центр сотрудничает с рядом успешных компаний Минска, что обеспечит выбор места для прохождения практики, а в случае успешного ее завершения, и трудоустройство выпускников программы.

По окончании проекта лучшие по результатам рейтинга участники получают:

- Золотой сертификат об окончании курсов с отличием;
- Рекомендательные письма от преподавателей и директора «Центра Комфортного Общения»;
- Возможность быть зачисленным на бесплатное обучение в корпоративной Институте Бизнес-Технологий холдинга «Атлант-М» (www.ibt.atlantm.com) по программе «Будущая элита» с последующим трудоустройством.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ:

Научный руководитель:

ШЕИН Сергей Александрович – кандидат психологических наук, директор Института бизнес-технологий Холдинга «Атлант-М».

Бизнес – тренеры:

ШЕИНА Наталья – психолог, директор «Центра Комфортного Общения»

КОВАЛЁВА Елена – специалист в области кризисной психологии.

ЧЁРНЫЙ Александр – начальник отдела маркетинговых коммуникаций Группы компаний «Белагро», консультант в области маркетинга.

НОВИЦКИЙ Дмитрий – психолог, бизнес-тренер.

В рамках программы планируется приглашать дополнительных специалистов.

ПРОГРАММА:

1 БЛОК: ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Занятие 1: Коммуникативная компетентность в партнёрском взаимодействии. Можно ли научиться общению? Общение как процесс: цели – задачи – средства – результаты. Специфика делового общения.

Занятие 2-3: Технология эффективного установления контакта. Формирование первого впечатления. Сигналы симпатии и антипатии. Барьеры в общении. Тренировка межличностной чувствительности. Речевое общение. Техники вербализации и способы выражения мыслей. Причины взаимного непонимания в ситуации делового общения. Искажение информации. Письменная речь и её особенности.

Занятие 4: Техники активного слушания и реакция слушателя. Виды слушания. Барьеры взаимопонимания и способы их преодоления. Техники постановки вопросов. Типичные ошибки при постановке вопросов. «Неудобные» вопросы и ответы на них. Неречевое общение. Визуальные, акустические и тактильные средства делового общения.

Занятие 5: Как «читать» партнёра по деловому разговору. Язык телодвижений. Мимика и жесты. Репрезентативные системы.

Занятие 6: Ролевые игры в деловом общении. Отношения людей при общении. Психологическое различие между «Я – высказыванием» и «Ты – высказыванием» в напряжённых ситуациях. Позиции в деловом общении, ведущие к успеху.

Занятие 7: Эффективное взаимодействие в конфликтной ситуации. Причины конфликтов в деловом общении. Основные способы управления и предупреждения конфликтов.

Занятие 8: Психологические особенности проведения деловых бесед, переговоров, совещаний. Навыки публичного выступления. Разработка стратегии ведения делового разговора.

Занятие 9: Этикет и культура поведения делового человека. Этика деловых отношений. Речи на все случаи жизни. Визитные карточки. Деловая переписка. Деловой завтрак, обед, ужин. Имидж делового человека. Деловой дресс-код. Бренд по имени «Я».

Занятие 10: Стресс и мониторинг эмоций в общении. Способы и приёмы снижения эмоционального напряжения в деловом общении. Преодоление стеснительности. Противодействие эмоциональным атакам. Техники снятия эмоционального напряжения.

Занятие 11-12: Умение вести себя в типовых ситуациях общения. Уровни общения. Понятие, виды и алгоритмы манипуляции. Основные роли манипуляторов и средства защиты от манипуляций в деловом общении.

Занятие 13-15: Переговорные технологии. Турнир по управленческим поединкам.

2 БЛОК: НАЙДИ СВОЮ РАБОТУ!

Занятие 16: Какой должна быть моя будущая работа? Карьерограмма. Модели эффективной постановки целей согласно SMART и НЛП.

Занятие 17-18: Способы поиска работы. Составление резюме. Типичные ошибки кандидатов при составлении резюме. Сопроводительные и рекомендательные письма.

Занятие 19-20: Основные техники снятия стресса. Самопрезентация для будущего работодателя. О чем следует и о чем не следует говорить во время собеседования. Как выстроить переговоры с работодателем о Вашем будущем уровне доходов? Финансовая и нефинансовая составляющая дохода. Секреты подбора персонала с точки зрения нанимателя.

Занятие 21: Испытательный срок. Основные ошибки нового работника. Жизненный цикл сотрудника компании. Построение карьеры внутри компании.

3 БЛОК: ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ. ПРОДАЖИ.

Занятие 22: Генерация идей. 20 способов придумать что-нибудь новое.

Занятие 23-24: Бизнес-план. Планирование необходимых финансовых для реализации «start-up». Поиск инвесторов. Составление

бизнес-плана. Организация и проведение презентации своего бизнеса.

Занятие 25: Маркетинг и позиционирование компании на рынке. Значимость бренда и имиджа. Конкуренция. Концепции современного маркетинга. Внутренний маркетинг.

Занятие 26: Исследование рынка. Оценка емкости и доли рынка. SWOT, BCG, 5 сил Портера, мистери-шоппинг.

Занятие 27: Реклама и лояльность клиентов. Медиапланирование. Печатная и интернет реклама. Сувенирная продукция.

Рекламные кампании. PR акции. Презентация компании.

Занятие 28: Продвижение в сети и PR. Вебсайт. SEO.

Занятие 29-30: Понятие и специфика продаж. Салонные продажи. Активные продажи. Категории клиентов. Личный контакт.

Занятие 31-32: Презентация товара и договорные отношения. Работа с возражениями клиента.

Занятие 33 -34: Работа с клиентской базой. Послепродажный период. Ответность продавца.

Занятие 34-36: Управление финансами. Бизнес-игра «Денежный поток».

*Программа тренинга защищена Законом «Об интеллектуальной собственности» Республики Беларусь. Копирование программы или ее частей без письменного согласия правообладателя влечет за собой административную ответственность.

Цена: **100 Br**

Тип объявления:
Продам, продажа, продаю

Торг: неуместен

Елена Елена

375447280145