

---

# Семинар-тренинг: «Управление компанией в условиях нестабильного рынка»

---

## Цели обучения:

- 1) Научиться находить и исправлять слабые места в компании
- 2) Знать как быстро навести порядок на любом участке в компании
- 3) Уметь избавляться от текучки и уделять время стратегии
- 4) Знать как отбирать клиентов у конкурентов
- 5) Уметь формировать и управлять бюджетом компании, экономить бюджет

## Программа:

### День 1:

- Аудит слабых звеньев в компании (продукты, бизнес-процессы, персонал)
- Оптимизируем расходы- с чего начать и как проводить
- Стабилизируем финансовые потоки
- Внеочередная оценка персонала- выбираем сильнейших
- Работа с дебиторской задолженностью в условиях кризиса неплатежей
- Избавляемся от непрофильных активов
- Ценовые войны с конкурентами- участвовать или нет?
- Нарращиваем сильные стороны менеджмента
- Порядок в голове- порядок в бизнесе или как держать ключевые вопросы под контролем
- Стратегические решения в условиях постоянной текучки- как не дать мелким проблемам пожирать ваше ценное время
- Делегирование сложных задач менеджерам- типовые ошибки
- Как стабилизировать продажи, когда «никто не хочет покупать»
- Отвоевываем клиентов у конкурентов- в три хода

### День 2:

Кейс 1: Составляем бюджет компании на год

Кейс 2: Проводим оценку персонала- как, кто, и для чего?

Кейс 3: Скидки и рассрочки для клиентов- да, но.....

Кейс 4: Работаем меньше, а успеваем больше

Кейс 5: Как отобрать у конкурента ключевых клиентов?