****

**г. Новосибирск, ул. Ленина, 50, тел. 227-59-70,** [**www.mispnsk.ru**](http://www.mispnsk.ru) **e-mail:** **info@mispnsk.ru**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Семинар: «Автопилот для бизнеса»**

*Дата: 01.02.2017 /среда/*

*Время: 15.30 – 17.30*

*Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50*

**Программа семинара:**

**1. Построение системы управления -личный печатный станок**

Что приводит к гарантированному успеху организацию ― харизма личности руководителя или выстроенная структура управления?

Ключевые факторы успеха — за что вас уважают и ценят клиенты?

Планирование времени. Вопросы делегирования и контроля.

Что вешаем на флаг?

Возможности для роста своей организации

**2. Подбор и мотивация персонала — кнут и пряник.**

Как сделать, чтобы сотрудники относились к компании как к своей?

Подбор сотрудников, или сколько реально стоит ваш сотрудник?

Как измерить производительность вашего сотрудника?

Создание команды. Стадии развития. Управление командой.

Правило успешности для исполнителей или как удвоить продажи?

**3. Управление рыночным продвижением, или Маркетинг-PRO**

Неочевидные законы Ценообразования

Чего хотят ваши клиенты- цена? Качество? Результат?

Клиенты которые покупают снова и снова

Построение системы планирования продаж

Магический треугольник: проблема -деньги-время

Как сделать работу каждого менеджера центром получения прибыли

Продажи 24/7

**4. У правление собой, или навыки успешного руководителя**

Миф и реальность профессии «управленец»

Роль управленца в жизнедеятельности организации

Главные задачи и функции руководителя ― разделяй и властвуй

Методы эффективного делегирования текучки и лишних действий

**Семинар читает:** Организационный консультант и бизнес-тренер **Боярчук Наталья. Консалтинговая группа ZAJGI**

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

**Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70!**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Семинар: «Совместные покупки на НГС. Глобальные перспективы для предпринимателей, поставщиков, покупателей»**

*Дата: 01.02.2017 /среда/*

*Время: 18.30 – 20.30*

***Место проведения: Бизнес-инкубатор МАУ «ГЦРП», г. Новосибирск, ул. Есенина, 8/4***

**Аудитория слушателей:** Предприниматели г. Новосибирска (ИП, ООО). Физлица. Линейный и топ-менеджмент. Поставщики: интернет-магазины, оптовики по продаже товаров народного потребления, товаров для детей, одежды, обуви, стройматериалов, мебели, продуктов питания и т.п.

**Цель проведения мероприятия:** Информирование о новом, стремительно развивающемся направлении, открывающем для предпринимателей и поставщиков новые горизонты:
- Предпринимателям – начать свой бизнес без вложений;
- Поставщикам – открыть для себя новый рынок сбыта;
- Покупателям – приобретать по оптовым ценам.

Семинар проводится в рамках проекта «СП на НГС. Наш ответ кризису».

**Содержание семинара:**
**1. Перспективы и стратегия развития**
1.1. Что такое Совместные покупки
1.2. Потенциал и перспективы рынка в Новосибирске
1.3. Перспективы для организаторов
1.4. Стратегия развития
1.5. Ответы на вопросы по разделу

**2. Бизнес-процессы. Как это работает**
2.1. Как стать организатором. Основные правила и требования
2.2. Как это работает
2.2.1. Поиск поставщика
2.2.2. Размещение закупок
2.2.3. Закрепление бренда за организатором, правила закрепления
2.2.4. Работа центров раздач
2.2.5. Общие рекомендации
2.3. Ответы на вопросы по разделу

**3. Продвижение без финансовых затрат. Рекомендации новичкам для успешного старта**
3.1. Ресурсы – где продвигать
3.2. Акции – как продвигать
3.3. Ответы на вопросы

**Семинар читает:** директор по развитию проекта «Совместные покупки на НГС» **(ООО «Тесла Новосибирск») Ольга Маркус.**

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

**Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70!**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Семинар: «Эффективное привлечение клиентов**

**через интернет ресурсы»**

*Дата: 02.02.2017 /четверг/*

*Время: 15.00 – 17.00*

*Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50*

**Программа семинара:**

- Что такое источники трафика, как оценить их эффективность

- Базовые термины

- Как анализировать данные, что такое статистика и как ей пользоваться

- AIDA - метод создания рекламных сообщений

- Эффективное привлечение клиентов черед ресурсы на примере соц. сетей

 **Практикум:**

- Анализ кейсов: что хорошо, что плохо:)
- Чек лист  "Планируем рекламную кампанию в интернете"

**Семинар читает:** **Екатерина Румянцева**, управляющий партнер агентства интернет-рекламы **«ОНЛАЙН-СМАРТ»**

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

**Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70!**

**Семинар: «Участие в государственных и муниципальных закупках»**

*Дата: 07.02.2017 /вторник/*

*Время: 15.00 – 17.00*

*Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50*

Государственные закупки и заказы это заказы на поставку товаров, оказание услуг, которые размещают государственные и муниципальные организации. Финансирование данных закупок производится из средств федерального бюджета, региональных и муниципальных бюджетов, а также внебюджетных источников финансирования.

Важность госзакупок определяется тем, что в настоящее время государство является самым крупным потребителем товаров и услуг. Речь идёт как о глобальных поставках, например, для нужд обороноспособности, исчисляемых миллиардами рублей, так и об обеспечении функционирования относительно небольших структур, например, покупка учебного оборудования для школ.

Все закупки, независимо от их масштаба, должны проводиться в строгом соответствии с процедурой, регламентированной соответствующим законодательством. В настоящее время законодательная база, касающаяся госзакупок, стремительно меняется (в частности, с 2014 года вступил в силу закон о Федеральной контрактной системе), поэтому руководители и специалисты должны постоянно отслеживать новации и обучаться грамотно применять их на практике.

Предлагаемая программа разработана в целях осуществления повышения квалификации руководителей и представителей организаций, предпринимателей (далее – участники закупки), заинтересованных в договорных отношениях с учреждениями и организациями, осуществляющими закупки товаров, работ, услуг в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ и Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ.

**Цель программы** - совершенствование кадрового обеспечения, комплексное обновление знаний участников закупки, подготовка специалистов способных квалифицированно, на профессиональной основе успешно участвовать и выигрывать в закупках товаров, работ, услуг.

**Содержание семинара**

1. Знакомство с действующим законодательством РФ, регулирующим правила участия в закупках товаров, работ, услуг, с учетом последних изменений;

2. Информационное обеспечение закупок;

3. Требования, предъявляемые к участникам закупок;

4. Методика участия в закупках по Законам № 44-ФЗ и 223-ФЗ, в том числе пошаговая инструкция заполнения и подачи заявок на участие в закупочных процедурах, предусмотренных Законами № 44-ФЗ и 223-ФЗ;

5. Особенности заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров (контрактов), заключенных по результатам проведения закупочных процедур. Меры ответственности при неисполнении либо ненадлежащем исполнении обязательств, предусмотренных договором (контрактом);

6. Разбор типовых ошибок участников закупок, допущенных при заполнении и подачи заявок, заключении, исполнении, изменении или расторжении договоров (контрактов);

7. Правила подачи жалобы на действия (бездействия) заказчика в контрольный орган в сфере закупок.

**Семинар читают:** ведущие специалисты **ООО «УЦ «Тендер»**

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

**Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70!**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Семинар: «Внешнеэкономический контракт:**

**важные правила заключения и исполнения»**

*Дата: 09.02.2017 /четверг/*

*Время: 15.30 – 17.30*

*Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50*

**Целевая аудитория** – собственники бизнеса, руководители организаций, специалисты по закупу и сбыту

Все больше предпринимателей осуществляют выход на иностранные рынки. Этот процесс нередко сопряжен с рисками, связанными с заключенными контрактами с зарубежными партнерами.

**Цель семинара** – рассмотреть основные условия заключения и исполнения внешнеэкономических сделок, выявить сопутствующие им риски

**Программа семинара:**

1. Подготовка к внешнеэкономической сделке
2. Ключевые условия внешнеторгового контракта
3. Учет «валютного» законодательства
4. Таможенные требования к ВЭД-контракту
5. Судебные споры, связанные с внешнеэкономическими сделками

**Семинар читает** – **Попова Ольга**, руководитель **ООО «Правовая практика»**

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

**Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70!**

**Семинар: ««Интеллектуальная собственность и тендеры»**

*Дата: 15.02.2017 /среда/*

*Время: 15.00 – 17.00*

*Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50*

***Аудитория* *слушателей:***руководители предприятий, их заместители, управляющие, специалисты, юристы,предприниматели.

***Цель проведения мероприятия:***разъяснение способов защиты результатов интеллектуальной деятельности, возникающих в процессе развития предприятия, помощь в подготовке документов необходимых для предоставления в частные и государственные компании.

**Во время семинара будут рассмотрены следующие вопросы:**

* **Положительное влияние созданной интеллектуальной собственности на развитие предприятия.**

*Каждое предприятие обязательно создает интеллектуальную собственность, например: регистрирует название предприятия или придумывает неожиданное «ноу-хау» по продвижению своих услуг, новые конструкции, технологии и т. п., которые при успешном развитии Вашего бизнеса непременно будут украдены Вашими конкурентами и уже принесут выгоду не Вам, а им. Вы узнаете, как избежать подобной ситуации.*

* **Создание объектов творческой и изобретательской деятельности (Ваши идеи) и превращение их в Вашу собственность.**

*Как трансформировать Ваши идеи в инвестиции? Как правильно оформить Вашу идею для расширения Вашего бизнеса например, через франшизу, концессию и т.п. Как правильно зарегистрировать эту идею, чтобы она была именно Вашей собственностью?*

* **Способы досудебной, судебной и внесудебной защиты интеллектуальной собственности.**

*Роспатент, ФАС, УВД, ФТС всегда на страже Ваших интересов, в т. ч. и по защите интеллектуальной собственности. Вопрос в одном – как правильно взаимодействовать с ними? Мы расскажем Вам об этом.*

 *По окончании участия в семинаре выдается Сертификат.*

**Семинар читают** – специалисты **ООО «Альянс Технопарков»**

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

**Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70!**

**Семинар: «Упрощенная система налогообложения»**

*Дата: 16.02.2017 /четверг/*

*Время: 15.00 – 17.00*

*Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50*

**Программа семинара:**

1. Налогоплательщики.

2. Порядок и условия начала и прекращения применения УСН.

3. Объекты налогообложения.

4. Порядок определения доходов и расходов. Порядок признания доходов и расходов. Налоговая база. Налоговый период. Отчетный период. Налоговые ставки. Порядок исчисления и уплаты налога. Практический пример расчета налога и его отражение на счетах бухгалтерского учета.

5. Налоговый учет.

6. Книга учета доходов и расходов при УСН и ее заполнение.

7. Налоговая декларация и особенности ее заполнения.

8. Смена налогового режима.

9. Совмещение режимов налогообложения.

**Семинар читает** – **Фурман Галина Николаевна**, руководитель **ООО «Абсолют Баланс»**

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

**Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70!**

**Семинар: «Игра без правил. Как разрушить привычные стандарты и получать максимальную прибыль»**

*Дата: 21.02.2017 /вторник/*

*Время: 15.30 – 17.30*

*Место проведения: Городской центр развития предпринимательства, г. Новосибирск, ул. Ленина, 50*

**Программа семинара:**

**1. Стереотипные представления о владельце бизнеса, главное, что я должен сделать:**

- открыть офис и нанять людей, поставить производство услуги;

- тяжело работать;

- быть круглосуточно доступен для клиентов;

- быть самым лучшим работником в своем бизнесе;

- быть главным двигателем прогресса;

- быть самым умным и самым образованным.

**2. Стратегия развития и управление компанией, основные приоритеты должны быть:**

- хорошая идея;

- совершенный продукт;

- чем проще бизнес, тем лучше;

- убыточный бизнес, всегда можно продать;

- в моем бизнесе все будет иначе и кризисы меня обойдут;

- чтобы бизнес рос, нужно делать все, как всегда хорошо.

**3. Управление персоналом, нужно относится к сотрудникам как:**

- к ответственным людям их не надо контролировать;

- к друзьям, которые радеют за общее дело;

- коллегам, которые с радостью работают над новыми идеями;

- к профессионалам, зачем их обучать и наказывать;

- к честным людям, а честные люди не воруют;

- к профессионалам, которым необходимо доверять.

**4. Продажи и Маркетинг — 11 типичных линий поведения:**

- низкие цены позволят нам опередить конкурентов;

- цена - главный фактор для клиента;

- главное понравится клиенту и он купит этот продукт сам;

- клиент умный, сам все поймет, где у нас тут кнопка;

- не стоит лишний раз беспокоить клиента;

- нам не нужна реклама, клиенты и так нас находят;

- чтобы добиться успеха, необходимо создать новый совершенный продукт;

- наши клиенты сами нас рекомендуют;

- уходящие клиенты не проблема;

- наши клиенты не любят покупать много;

- наши клиенты ничего не хотят покупать.

**Семинар читает** – **Боярчук Наталья**, директор консалтинговой группы **«ZAJGI»**

**Участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.**

**Обязательно зарегистрируйтесь по тел.: 227-59-82, 227-59-70!**

**Уважаемые предприниматели!**

**Если Вы зарегистрировались на мероприятие, но по какой-то причине не можете прийти, обязательно заранее предупредите об этом организаторов, так как места ограниченны!**

**ВНИМАНИЕ! В плане мероприятий Городского центра развития**

**предпринимательства возможны изменения.**

Обязательно уточняйте дату и время мероприятия на сайте <http://www.mispnsk.ru> или при регистрации.

В Городском центре развития предпринимательства ежедневно можно получить **бесплатные консультации** по бухгалтерскому учету, налогообложению и юридическим вопросам. Получить консультацию специалиста, а также предложить свою тему для семинара, обсудить актуальные вопросы поддержки предпринимательства или ведения бизнеса можно на **интернет-портале «Малое и среднее предпринимательство Новосибирска»** в разделе **ФОРУМ** (<http://www.mispnsk.ru/forum/>)