[](http://www.interbit.ru/)

**660017, Красноярск, ул. Ленина, 113, офис 251**

**телефоны: (391) 26-36-142, 26-36-143**

**ИНН/КПП 2466076538/246601001**

[**Курсы для руководителей по управлению фирмой-франчайзи**](http://www.1c.ru/rus/partners/training/uc1/courses.jsp?type=42)

**Практический семинар для директоров фирм-франчайзи "Инструменты повышения эффективности бизнеса" (Новый)**

|  |
| --- |
| **Расписание** |
| 15.03.2011 - 16.03.2011  | 10:00 - 18:00 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Kурс рассчитан:** | 2 дня, 14 академических часов с перерывом на обед  |
| **http://www.1c.ru/images/_icons/_edu64.gifТребования:** | Программа ориентирована на собственников и руководителей франчайзинговых фирм, которые планируют дальнейшее развитие своего бизнеса и хотят приобрести необходимые для этого теоретические знания и практические инструменты. |
| **Для кого:** | Для всех партнеров |
| **Стоимость:** | 13600 руб. |
| **Компенсация:** | Без компенсации |

Различные стадии жизненного цикла, которые проходит организация, требуют применения различных инструментов управления. И те инструменты, которые были эффективны на одной стадии, оказываются не действующими, когда компания переходит на новую стадию жизненного цикла. Данный семинар предназначен для тех руководителей, которые хотят повысить эффективность работы своей компании, понимать, на каких вопросах необходимо фокусировать свое внимание на разных этапах жизни организации, и в зависимости от этого выбирать наиболее действенные инструменты управления.

Семинар проводит директор франчайзинговой фирмы, который поделится проверенными инструментами повышения эффективности и построения системы управления, основанными на собственной практике.

**Цели:**

Проанализировать основные стадии развития организации на примере франчайзиноговых компаний. Показать эволюцию инструментов управления компанией в зависимости от ее зрелости.

В результате участники:

* Получат целостное представление об основных стадиях жизненного цикла организации и наиболее востребованных инструментах управления на каждой стадии жизненного цикла
* Сформируют взаимосвязь между системой сбалансированных показателей ( BCS), инструментами управления, мотивацией и показателями эффективности работы руководителей
* Рассмотрят применение основных составляющих ВSC (финансы, маркетинг, операции, персонал) в выстраивании управления и выборе оптимальных инструментов
* Выстроят карту взаимосвязей областей управления

Все теоретические блоки, рассматриваемые в ходе семинара, будут отрабатываться на сквозном примере в ходе практических работ

1. **Введение: понятие управления**
* Что такое управление
* Уровни управления
* Функции управления
* Основные управленческие инструменты

**2. Маркетинговая составляющая бизнеса**

* Что желательно знать директору о маркетинге
* Взаимосвязь стратегии и маркетинга
* От маркетинга к организации продаж и процедурам работы отдела сбыта
* Кейс "Планирование маркетинговых мероприятий и показатели оценки их эффективности"

**3. Управление процессами (операционный менеджмент)**

* Процессы и проекты: в чем отличие управления регулярной деятельностью от управления проектным офисом.
* Процедуры и их измерители: ключевые показатели эффективности процессов
* Связь основных бизнес-процессов компании со стратегией и политикой работы с клиентами

**4. Финансовое управление**

* Финансовая арифметика
* Чем управляет директор
* Эволюция инструментов финансового управления в соответствии со стадиями жизненного цикла
* Кейс "Управленческие решения на основании финансового анализа компании"

 **5. Управление процессами (продолжение)**

* Инструменты выстраивания операционной деятельности компании: от простого к "необходимому"
* ISO - что можно получить по максимуму от системы качества
* Кейс "Выделение ключевых критериев оценки операций основных отделов: отдел сбыта, отдел внедрения"

**6. Управление персоналом**

* Связь стратегии компании и стратегии в области управления персоналом
* Цикл управления персоналом в компании и роль руководителя
* Формирование службы персонала. Ее роль в компании. Различные подходы к данному вопросу. Кому и когда это нужно?
* Обучение персонала: связь со стратегией в области управления персоналом. Современные подходы к обучению персонала. Жизненный цикл компании: кого учить, чему и как на разных стадиях жизненного цикла
* Ключевой вопрос управления - мотивация персонала. Современные методики в мотивации персонала. Обзор подходов к расчету заработной платы сотрудников фирм-франчайзи
* Мотивация руководителей и менеджеров - ориентация на результат. Практика "Форус"
* Кейс "Построение системы мотивации сотрудников в соответствии с KPI бизнеса и конкретной должности"

**7. Управленческие роли**

* Виды управленческих ролей
* Эффективность различных управленческих ролей в зависимости от этапа развития компании
* Оптимальный набор ролей руководителей при подборе руководящего персонала

**8.Выстраивание системы управления**

* Что такое СИСТЕМА управления. Основные элементы системы
* Ключевые процессы управления
* Точки контроля процессов управления: необходимое и достаточное для руководителя
* Построение саморегулируемой системы. Как минимизировать временные затраты на управленческие функции

**9. Стадии жизненного цикла компаний**

* Обзор и сравнение наиболее популярных теорий о стадиях жизненного цикла
* Стадии жизненного цикла и особенности ведения бизнеса на данных стадиях
* Элементы и инструменты управления, оптимальные для каждой стадии жизненного цикла

**10. Особенности управления фирмой-франчайзи: "кризис 30-ти"**

* В чем отличие управления "маленькой" компанией и компанией от 30 человек
* Необходимость изменения системы управления после порога 30-ти
* Специфика и типичные проблемы управления франчайзинговой фирмой
* Основные "острые камни" при изменении системы управления
* Плюсы и минусы "партнерства"
* Если порог непреодолим, как развивать бизнес, оставаясь в этих границах

**11.Планирование и развитие**

* Планирование развития компании - стоит ли на это тратить время и когда
* Самые важнее вопросы, который должен задавать себе руководитель
* Инструменты стратегического планирования в соответствии со стадиями жизненного цикла вашей компании
* Кейс «Разработка оптимального сценария развития компании и рекомендация по системе управления на практическом примере франчайзинговой фирмы»

**12. Управление изменениями**

* Изменение - основа развития компании. Роль лидера в изменениях
* Основные этапы проведения изменений
* Подводные камни красивых теорий
* Культура компании - щит или угроза? Когда нужно об этом начать задумываться руководителю?

**Авторы и ведущие:** Ирина Шевцова – владелец и директор группы компаний «Форус», один из авторов и ведущий семинаров «Основы консультирование» и «Построение консалтингового бизнеса»

**Стоимость:** Стоимость участия в семинаре составляет 13600 руб (включая учебные материалы, обед и кофе-брейки в процессе обучения).

После обучения выдается [свидетельство](http://www.1c.ru/rus/partners/training/files/sv.gif) фирмы "1С" о прослушивании курса.

Место проведения семинара: **г. Красноярск, ул. Ленина 113, оф. 251**

Адрес для вопросов по содержанию программы курса - metod@1c.ru с пометкой "Вопрос по Курсу "Инструменты повышения эффективности бизнеса" (Багмут Т.).

**Просим поставить в известность о семинаре заинтересованных лиц в вашей фирме.**

Оформление документов об оплате:

* По вопросам оплаты и оформлению документов обращаться в компанию «ИнтерБИТ»:
* Ведущий менеджер: Малышева Антонина Сергеевна т.26-36-142 antonina@interbit.ru
* Куратор: Калинин Евгений Вячеславович т.с. 29-49-099 gen@interbit.ru