

Перечень бесплатных мероприятий для субъектов малого и среднего предпринимательства на базе Центра услуг для бизнеса по ВАО ГБУ «Малый бизнес Москвы» в декабре 2018 года

Дата	Наименование мероприятия	Программа мероприятия	Адрес места проведения
<p align="center">4 декабря 15:00 – 17:00</p>	<p align="center"><u>Мастер-класс «Как оформить канал YouTube, чтобы он приносил заявки»</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • как правильно оформить обложку канала, чтобы получить подписчиков и клиентов • как оптимизировать видео, чтобы получить продажи • ответим на вопрос наших клиентов и слушателей: почему не растёт количество заявок, даже когда на канале много видео • исправим ошибки и покажем, что произошло на примерах наших учеников • объясним, почему бесплатные советы в соцсетях не работают и вводят в заблуждение пользователей 	<p>Средняя Первомайская, д. 3,3 этаж, аудитория № 327</p>
<p align="center">5 декабря 10:00 – 13:00</p>	<p align="center"><u>Семинар «Меры по обеспечению пожарной безопасности в местах проведения новогодних и рождественских праздничных мероприятий на предприятиях, в организациях, учреждениях. Правила запуска фейерверков»</u></p>	<p>1. Подготовка к проверкам пожарного надзора без штрафных санкций актуальные требования надзора МЧС России административные регламенты проверок юридических лиц в области пожарной безопасности защита прав юридических лиц при осуществлении Государственного пожарного надзора</p> <p>2. Организационные мероприятия по обеспечению пожарной безопасности порядок обучения мерам пожарной безопасности виды и содержание противопожарных инструктажей требования к инструкциям о мерах пожарной безопасности условия соответствия систем пожарной безопасности объекта требованиям техрегламента обеспечение подлежащего пожарного режима на объекте</p>	<p>Средняя Первомайская, д. 3,3 этаж, аудитория № 327</p>

		<p>должностные обязанности и порядок их исполнения</p> <p>3. Разработка и правильность ведения документации по обеспечению пожарной безопасности</p> <p>разработка инструкций о мерах пожарной безопасности</p> <p>разработка приказов о назначении ответственных за пожарную безопасность</p> <p>правильность ведения журналов по пожарной безопасности</p>	
<p>5 декабря 12:00 – 14:00</p>	<p><u>Компьютерный практикум «Как провести ЛИД по этапам воронки продаж в разных CRM-системах»</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • учимся проводить клиента по воронке продаж • учимся обрабатывать входящие лиды • учимся отправлять эффективные электронные письма • учимся ставить напоминания • учимся принимать звонки • учимся общаться с клиентами через социальные сети и мессенджеры 	<p>Средняя Первомайская, д. 3,3 этаж, аудитория № 316 (компьютерный класс)</p>
<p>6 декабря 15:00 – 17:00</p>	<p><u>Семинар «Финансы для нефинансистов: часть 1 и часть 2»</u></p>	<p>1. Место финансов в бизнес-процессах предприятия</p> <p>2. Описание основных элементов, необходимых для построения устойчивой экономики фирмы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • анализ рынка • бизнес-план • финансовая модель <p>3. Управленческий учет – якорный элемент всей обучающей программы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • что это такое • цели и задачи УУ • принципы построения • основные ошибки • советы • примеры, шаблоны 	<p>Средняя Первомайская, д. 3,3 этаж, аудитория № 327</p>

		<p>4. Финансовый анализ</p> <p>5. Деловая игра: построение финансовой модели вместе с аудиторией</p> <p>6. Дополнительный блок – внедрение риск-ориентированного подхода, повышение устойчивости бизнеса и юридической безопасности компании без ущерба бизнес-процессам</p> <p>7. Кейсы</p> <ul style="list-style-type: none"> • 	
<p>12 декабря 15:00 – 17:00</p>	<p><u>Семинар «5 этапов построения высокоэффективных команд. От страха к доверию»</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • группа или команда: когда бизнесу необходима команда, а когда лучше оставаться группой • типы команд • чем отличается команда от высокоэффективной команды • какие сложности проходят команды на пути к эффективности • 5 пороков командного развития • алгоритм прохождения кризисов командного развития 	
<p>13 декабря 16:00 – 18:00</p>	<p><u>Семинар «10 шагов для роста продаж в B2B»</u></p>	<p>1. Маркетинг: как увеличить поток клиентов</p> <ul style="list-style-type: none"> • анализируем конкурентов: как понять, кто является Вашими ключевыми конкурентами и проанализировать их каналы продвижения • сегментируем клиентов и формулируем УТП: как выявить свои сильные стороны и отстроиться от конкурентов • подбираем оптимальные каналы привлечения клиентов: какие каналы существуют, какие каналы выбрать для Вашего бизнеса • как понять путь клиента • работаем с конверсией: как убедить клиентов выбрать 	

		<p>вас</p> <ul style="list-style-type: none"> + Разбираем кейсы + Практика <p>2. Как превратить заявки в продажи</p> <ul style="list-style-type: none"> • выбор, внедрение и сопровождение • сквозная бизнес-аналитика • 4 базовых правила работы в CRM • ключевые отчеты в CRM • аудит CRM: когда и как его проводить <p>+ Кейсы</p> <p>+ Live DEMO - мероприятия в amoCRM</p>	
<p>18 декабря 16:00 – 18:00</p>	<p><u>Семинар «Продающий сайт: получаем клиентов при минимальных вложениях»</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • основные ошибки, убивающие проект в стадии зарождения • проектировка прибыльных сайтов • актуальные стратегии продвижения сайтов • 10 рекомендаций по SEO, выводящие 50 запросов вашего сайта в ТОП • создание положительного образа компании в интернете • контекстная реклама vs SMM: откуда лучше получать трафик в Вашей сфере • как отсеять мошенников на этапе подбора подрядчиков 	<p>Средняя Первомайская, д. 3,3 этаж, аудитория № 327</p>
<p>19 декабря 10:00 – 13:00</p>	<p><u>Семинар «Единый семинар 1С. Основные изменения в налоговом законодательстве в 2019 году»</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • НДС 20%, переходный период • онлайн-кассы - новации 54-ФЗ, подготовка к переходу на НДС 20% • налог на имущество - изменения 2019 года • НДФЛ, страховые взносы - изменения, практика применения • 1С-Отчетность за 2018 год 	<p>Средняя Первомайская, д. 3,3 этаж, аудитория № 327</p>

<p>20 декабря 10:00 – 17:00</p>	<p><u>Индивидуальная SEO-консультация для Вашего бизнеса</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • построению эффективного SEO для Вашего сайта • настройке контекстной рекламы • построению эффективной рекламы в социальных сетях 	<p>Средняя Первомайская, д. 3,3 этаж, аудитория № 329</p>
<p>20 декабря 15:00 – 17:00</p>	<p><u>Семинар «Инструменты эффективных продаж в малом и среднем бизнесе»</u></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виды продаж по типам клиентов 2. Типы продаж: <ul style="list-style-type: none"> • активные/пассивные • прямые/косвенные 3. Инструменты эффективных продаж: <ul style="list-style-type: none"> • роль анализа и планирования в продажах; как повысить средний чек; что способствует повторным продажам • как не потерять потенциально клиента • способы увеличения количества повторных продаж; причины, по которым клиент не совершает покупку; инструменты автоматизации продаж 4. Примеры из практики 	<p>Средняя Первомайская, д. 3,3 этаж, аудитория № 327</p>