**Программа и график проведения семинарских (практических) занятий:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Дата семинара** | **Тема семинара** | **Краткое описание семинара** | **И.О. лектора, краткая информация** |
| 05.02.15 г. | «Как создать убойную рекламу: увеличение эффективности в 5 раз» | На семинаре мы осветим основные причины неэффективности рекламы, рассмотрим способы привлечения внимания, отслеживания источника клиентов и замера показателей. И, самое главное, рассмотрим формулу для написания рекламы, которая увеличит её эффективность как минимум в 5 раз. | Константин Арсентьев, Сертифицированный бизнес-консультант международной ассоциации БизКон. Создатель Бизнес-Клуба Улан-Удэ, Бизнес-тренер Коворкинг Улан-Удэ. |
| 12.02.15 г. | «Как сделать сайт, который будет постоянно привлекать клиентов» | На семинаре расскажем о том, какую информацию необходимо размещать на сайте, какие инструменты продвижения существуют в сети, как анализировать эффективность сайта. | Александр Пестов,директор вэб-студии «Байкал-вэб» |
| 19.02.15 г. | «Интернет-маркетинг для бизнеса» | На семинаре мы расскажем, зачем Вашему бизнесу интернет-маркетинг, поделимся инструментами продвижения компаний в интернете, разберем, как правильно оценивать результаты рекламных кампаний. | Николай Крылов, директор агентства интернет-рекламы «Медиамарка»  |
| 26.02.15 г. | «Маркетинговые исследования: как перестать выкидывать деньги на ветер и увеличить эффективность рекламы» | В семинаре планируется экспресс аудит проведенных участниками рекламных кампаний, выбор необходимых данных и инструментов их сбора. Участники получат небольшую инструкцию по разработке экономичных и эффективных рекламных кампаний, опираясь на современные методы работы, которые адаптируются к особенностям ведения бизнеса в республике.  | Дмитрий Москвитиндиректор фото-видеостудии «Кенезис» |
| 05.03.15 г. | «Вся правда о госзакупках: как участвовать и выигрывать» | На этом семинаре расскажем, почему нужно участвовать в госзакупках, как выигрывать в них, и почему они выгоднее, чем частные заказчики. Кроме того, дадим пошаговую инструкцию о том, как это правильно делать | Надежда Новикова, исп. директор специализированной организации по торгам «СтройБЮРО». Имеет опыт работы инженером заказчика в федеральных структурах с объемами строительства не менее 50 млн. руб./год, опыт работы в государственных закупках со стороны заказчика. |
| 12.03.15 г. | «Точка безубыточности: как вывести компанию в прибыль» | На семинаре поговорим о «точке безубыточности» как денежной величине, при которой и компания, и собственники достигают своих целей, а все расходы компенсируются доходами. Расскажем, как правильно рассчитать точку безубыточности, отметим стандартные ошибки при ее расчете и последствия таких ошибок.  | Лариса Ланшакова,сертифицированный финансовый консультант |
| 19.03.15 г. | «Ответственность руководителя предприятия: как обезопасить себя. Практические советы» | В этот раз расскажем о видах ответственности руководителей организации, дадим пошаговую инструкцию о том, как не «напороться» на штраф, поделимся интересными историями из практики. | Анастасия Сапегина,генеральный директор юридической компании «Юрисконсульт», генеральный директор строительной компании «Гарант Строй+», арбитражный управляющий |
| 26.03.15 г. | «Делегирование или быстрые результаты чужими руками» | На заключительном семинаре поговорим о грамотном построении команды, расскажем, как проводить собеседования и нанимать профессионалов, которые автоматически удвоят Ваш бизнес.  | Андрей Шопов, бизнес-тренер проекта «Денежный ветер», преподаватель БГСХА, предприниматель |