

Курс "Хочу стать предпринимателем: создание собственного бизнеса" **START UP YOUR BUSINESS**

Вы ставите перед собой амбициозные цели, Вы не хотите быть неудачником и планируете реализовать собственный бизнес, тогда этот курс предназначен для Вас!

Основой успешного построения бизнеса является удовлетворение потребностей покупателя наилучшим образом. Выделяйте свое конкурентное преимущество, предложите ценный продукт для потребителя, выгодно позиционируйте себя. Теория - Практика - Результат. Именно по такому алгоритму строится бизнес, увеличиваются структуры и заработок.

В результате обучения Вы :

- ✓ Приобретаете знания и умения построения бизнеса.
- ✓ Создаете собственный сайт, который приносит Вам прибыль.
- ✓ Успешно позиционируете свою компанию на рынке отличной от конкурентов.
- ✓ Создаете собственную рекламную компанию и программу продвижения вашего бизнеса .

В стоимость обучения включено:

- ✓ методические материалы по программе обучения
- ✓ кофе-брейк
- ✓ именной сертификат участника бизнес-мероприятия

Программа курса ""Хочу стать предпринимателем: создание собственного бизнеса""

I модуль " Планирование собственного бизнеса"

- Понятие предпринимательства. Золотые правила действий для успешного бизнесмена.
- Выбор правовой формы собственной дела, выбор ОКВЭД
- Системы налогообложения. Какие налоги, как и куда нужно платить.
- Как выбрать оптимальную систему налогообложения?
- Планирование и постановка целей в бизнесе. Методы анализа текущей ситуации. Постановка целей по методу SMART
- Основы бизнес-планирования.

Практикум. Разработка "Дерева целей". Решение кейсов. Написание бизнес-плана.

II модуль "Маркетинг"

- Ценообразование. Маркетинговое исследование рынка. Методы определения целевой аудитории.

Позиционирование компании на рынке:

- Разработка уникальной концепции позиционирования, которая помогает добиться лидерства на рынке: 5 level positioning (5LP).
- Знание конкурентов и выгодное позиционирование себя
- Архетипическое и ценностное позиционирование.
- Поддержка позиционирования коммуникативными средствами бренда: комплексом identity, ценой, упаковкой, дистрибуцией, рекламой.
- Позиционирующий нейминг, идеи identity.
- Рекламные коммуникации бренда как инструмент позиционирования.

Рекламные инструменты построения бизнеса:

- Разработка рекламных инструментов для продвижения компании на рынке
- Модели рекламного воздействия: аргументация, AIDMA,
- Уникальное торговое предложение
- Концепция денежных выгод Клиента и ее отражение в тексте.
- Слоган рекламной кампании: залог успеха.
- Как повысить эффективность текста рекламного сообщения.
- SMM: продвижение компании в соцсетях.
- Яндекс.Директ .

Практикум Анализ рекламных текстов, заголовков. Разработка рекламного сообщения.

III модуль " Активные продажи"

1. Телефонный контакт.

- Подготовка к **продаже по телефону**. Подготовка к разговору. Психологический настрой.
- Правила ведения телефонных звонков. Как проходить секретарей? Кто принимает решение? Как настроить собеседника на вашу волну и добиться расположения?
- Конструктивное начало разговора с лицом, принимающее решение. Варианты и способы. Выбор оптимального варианта в зависимости от ситуации.
- Неосознанное сопротивление клиента. Что делать после завершения разговора.
- Тренинг телефонного контакта.

2. Личный контакт.

- **Приемы установления контакта.**
- Искусство комплимента, поиск «ключей». Создание доверия.
- Типы покупателей.
- Тренинг личного контакта.

3. Техника выявления потребностей.

- Принципы и методы выявления мотивов, интересов и потребностей клиентов при продажах.
- Роль вопросов при сборе информации и выяснении потребностей клиента. Вопросные технологии при продажах.

- Техники активного слушания в продажах.
- Баланс в общении и управление продажами.
- Тренинг выявления истинных мотивов и потребностей.

4. Приемы позитивной презентации.

- Преимущественная и ценовая аргументация.
- Знание конкурентов и выгодное позиционирование себя
- Свойства и выгоды. Эмоциональные и рациональные мотивы.
- Тренинг презентации.

5. Возражения и конфликты.

- Прием работы с возражениями разных типов.
- Специальные приемы убеждения. Использование мотива личной заинтересованности.
- Обзор методик работы с отговорками, претензиями и рекламациями.
- Практическая работа с возражениями клиентов участников семинара.

Тренинг преодоления возражений.

IV модуль "Создание собственного сайта"

1. Подготовка к созданию сайта

- Определение вида сайта исходя из позиционирования компании (landing, сайт-визитка, интернет-магазин, сайт-каталог)
- Анализ сайтов конкурентов (Выбор сайта «донора»)
- Определение с названием сайта (логотип, название компании, слоган)
- Правила выбора домена и доменной зоны

2. Регистрация и знакомство с административной панелью сайта

- Создание почты для регистрации сайта
- Прохождение регистрации и получение первых денежных бонусов на баланс сайта (только для слушателей семинаров)
- Активирование сайта и знакомство с меню административной панели сайта

3. Разработка сайта

- Выбор шаблона, опираясь на цели и задачи сайта
- Особенности разработки структуры сайта
- Знакомство с блоками редактирования и создания сайта
- Обзор дополнительных модулей и услуг (платные и бесплатные)
- Добавление и подключение необходимых виджетов и модулей

4. Оптимизация сайта

- Составление семантического ядра как фундамента продвижения
- SEO-настройки: как правильно заполнить и на что обратить особое внимание при написании title, description, keywords
- Регистрация домена и настройка делегирования

5. Регистрация сайта в поисковиках

- Прохождение процедуры подтверждения прав на сайт
- Подключение счётчика Яндекс-метрики (для отслеживания посещений сайта)
- Регистрация в поисковиках Яндекс и Гугл

6. Обсуждение сайтов участников семинара

- Оценка сайтов участников семинара
- Рекомендации по реконструкции сайтов и их эффективной эксплуатации
- Ответы на вопросы слушателей

7. Бонус.

- Немного о бесплатном и платном продвижении

Не сидите на месте! Успеха добивается тот, кто Действует!

Не знаете С чего начать?



Запишись на тренинг!

Авторы и ведущие обучения:

Старшов Андрей инженер информационных технологий в дизайне, бизнес-тренер Scientific Group/Сайнтифик груп. Большой опыт работы в дизайн-студиях и высших учебных заведениях г.Н.Новгорода. Стаж работы в области сайтостроения более 8 лет.

Баранова Наталья кандидат политических наук, доцент, бизнес-тренер Scientific Group/Сайнтифик груп. Имеет опыт научной и педагогической деятельности в высших учебных заведениях. Автор 17 научных публикаций в отечественных и зарубежных журналах. Индекс Хирша-2. *Специализация:* деловые коммуникации, реклама, политические технологии

Курс рассчитан на 32 ак.часа. Каждый модуль состоит из 8 ак.часов

Вы можете записаться как на отдельный модуль, так и на весь курс.

1 модуль	2 модуль	3 модуль	4 модуль
5000	5000	5000	5000
Стоимость полного курса всего 14500			
Скидка 10% при заявке с сайта			

Обучение проходит по воскресеньям с 10.00