

КРАТКОСРОЧНЫЕ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ

для предприятий г. Москвы, занимающихся
внешнеэкономической деятельностью



Программы обучения представляют собой цикл практических семинаров в ходе которых участники получают практические знания в различных областях деятельности предприятий.



ОПИСАНИЕ



Продолжительность каждого семинара:

1 день (6-8 академических часов).



Программы будут интересны:

представителям компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, как начинающим, так и имеющим опыт работы.



Семинары проводят:

специалисты успешных российских и иностранных компаний, преподаватели ведущих ВУЗов. Большинство преподавателей имеют значительный стаж тренерско-преподавательской деятельности, являются авторами тренингов, семинаров, программ и статей по различным тематикам в области маркетинга, рекламы, PR технологий и бизнес коммуникаций.



В каждый семинар включены теоретические лекции и практические занятия в форме деловой игры, заданий направленных на практическое применение правил, примеры реальных сложных ситуаций и способы выхода из них. Ведущий проводит также консультирование участников по вопросам темы семинара.

* По окончании каждого семинара проводится экспресс – тестирование участников на проверку полученных знаний и навыков.

БЛОКИ ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММ



БЛОК №1

Корпоративный
менеджмент
и коммуникации



БЛОК №2

Вопросы ВЭД и
таможенного
регулирувания



БЛОК №3

Электронный бизнес и
цифровые права, защита
электронного
документооборота



БЛОК №4

Тренинги для
профессиональных
управленцев

Блок №1

Корпоративный
менеджмент
и коммуникации



№1 Психология коммуникаций для менеджеров: модальности в переговорах;

№2 Презентация как инструмент продаж: мастерство влияния;

№3 Технологии использования презентации в переговорах: модальности и результативность;

№4 Навыки публичных выступлений для директоров, менеджеров по продажам, маркетингу и рекламе;

№5 Мастерство публичных выступлений для участников бизнес-миссий и менеджеров проекта;

№6 Взаимодействие с клиентами: от стандартов к партнерству;

№7 Клиенториентированность: ожидания клиентов, стандарты и работа с возражениями.

№1 Психология коммуникаций для менеджеров: модальности в переговорах



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: структурировать коммуникации в организации по степени эффективности.

Целевая аудитория: руководители, менеджеры по работе с клиентами, менеджеры по внутренним коммуникациям.

Ключевые темы:

- Каналы и форматы восприятия информации (модальности);
- Эффективность коммуникационных каналов внутри организации;
- Выбор эффективных каналов для работы с клиентами;
- Как каскадировать информацию об управленческих решениях;
- Зачем учить руководителей давать и принимать обратную связь;
- Виды и формулы обратной связи;
- «Эффективная обратная связь». Разбор кейсов в ролевой игре.



Формат тренинга: Мини-лекции с использованием слайдов, работа в рабочей тетради, фасилитация, ролевые игры, кейс-стади, моделирование ситуации.

№2 Презентация как инструмент продаж: мастерство влияния

Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: получить навыки эффективной презентации как универсального инструмента продаж.

Целевая аудитория: менеджеры проектов, специалисты по рекламе и PR, руководители отделов продаж, менеджеры по работе с клиентами.

Ключевые темы:

- Эффективность презентации по критериям SMART. Цели и технологии достижения;
- Как избежать ошибок в самом начале: 20 правил создания презентации в Power Point;
- Модальности восприятия информации: почему на одних презентациях аудитория аплодирует, а на других спит;
- Практическая работа с презентациями участников (по запросу).



Формат тренинга: Мини-лекции с использованием слайдов; работа с раздаточными материалами; фасилитация, ролевые игры; кейс-стади; моделирование ситуации.

№3 Технологии использования презентации в переговорах: модальности и результативность



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: получить навыки эффективной презентации как эффективной переговорной базы.

Целевая аудитория: менеджеры проектов, специалисты по рекламе и PR, руководители отделов продаж, менеджеры по работе с клиентами.

Ключевые темы:

- Эффективность презентации по критериям SMART. Цели и технологии достижения;
- Как избежать ошибок в самом начале: 20 правил создания презентации в Power Point;
- Модальности восприятия информации: почему на одних презентациях аудитория аплодирует, а на других спит;
- Практическая работа с презентациями участников (по запросу).



Формат тренинга: Мини-лекции с использованием слайдов; работа с раздаточными материалами; фасилитация, ролевые игры; кейс-стади; моделирование ситуации.

№4 Навыки публичных выступлений для директоров, менеджеров по продажам, маркетингу и рекламе



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: Изучить техники и приемы успешных публичных выступлений.

Целевая аудитория: руководители любых уровней, менеджеры по развитию, специалисты по продажам, рекламе и PR.

Ключевые темы:

- Как правильно отвечать на вопросы комиссии и аудитории;
- Как завладеть вниманием аудитории;
- Как управлять презентацией;
- Работа с агрессивными оппонентами, «упаковка»;
- Выход из сложных ситуаций: что делать, если не знаешь, что делать;
- Управление стрессом: некоторые эффективные приемы.

Формат тренинга: Мини-лекции с использованием слайдов, мастер-класс, кейс-стади, моделирование ситуации, индивидуальные и групповые упражнения.



№5 Мастерство публичных выступлений для участников бизнес-миссий и менеджеров проекта



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: Изучить техники и приемы успешных публичных выступлений, отработать навыки в индивидуальном режиме.

Целевая аудитория: руководители любых уровней, менеджеры по развитию, специалисты по продажам, рекламе и PR.

Ключевые темы:

- Как завладеть вниманием аудитории;
- Как управлять вниманием аудитории;
- Принцип «театральной рассадки»;
- Как правильно отвечать на вопросы комиссии и аудитории;
- Работа с агрессивными оппонентами, «упаковка»;
- Выход из сложных ситуаций: что делать, если не знаешь, что делать;
- Управление стрессом: некоторые эффективные приемы.



Формат тренинга: Мини-лекции с использованием слайдов, мастер-класс, кейс-стади, моделирование ситуации, индивидуальные и групповые упражнения.

№6 Взаимодействие с клиентами: от стандартов к партнерству



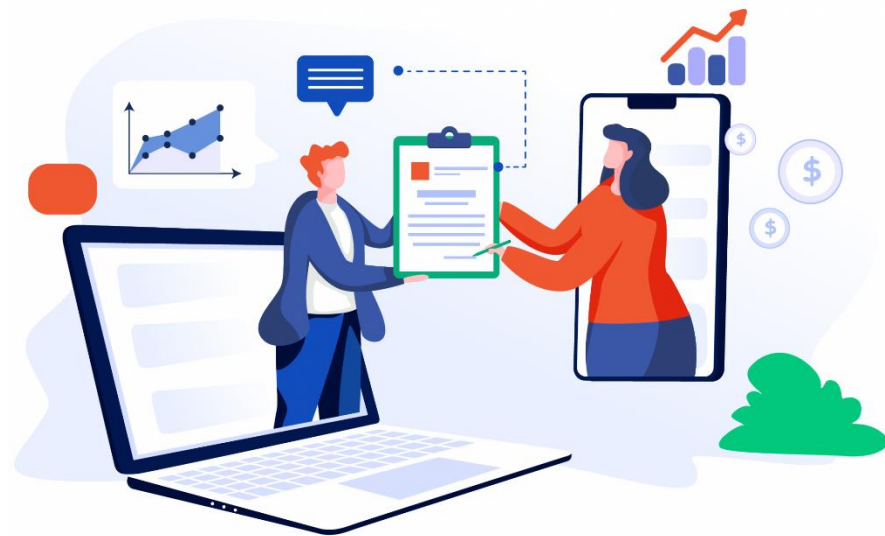
Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: научить приемам клиентоориентированности, осознать принципы партнерства.

Целевая аудитория: менеджеры по работе с клиентами, менеджеры по продажам, специалисты по переговорам.

Ключевые темы:

- База клиентоориентированности: коллекция приемов;
- Работа над ошибками: что на самом деле приводит к конфликту;
- Алгоритм обработки претензии;
- Виды возражений: мотивация оппонента или манипуляция;
- Работа с агрессивными оппонентами: присоединение, снятие напряжения, «упаковка».



Формат тренинга: Мини-лекции с использованием слайдов, работа с раздаточными материалами, фасилитация, ролевые игры, кейс-стади, моделирование ситуации.

№7 Клиенториентированность: ожидания клиентов, стандарты и работа с возражениями



Продолжительность: 8 ак.ч

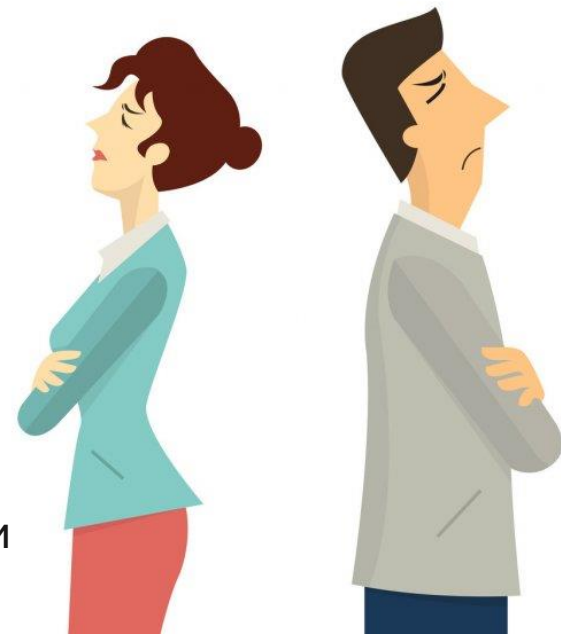
Цель: внедрить базовые понятия клиентоориентированности, адаптировать их к специфике организации.

Целевая аудитория: менеджеры по работе с клиентами, менеджеры по продажам B2B, специалисты по переговорам.

Ключевые темы:

- Стандарты клиентоориентированности: что актуально в настоящий момент;
- Работа с ожиданиями клиентов: что на самом деле приводит к конфликту;
- Алгоритм обработки претензии;
- Виды возражений: мотивация оппонента или манипуляция;
- Разработка стандартов клиентоориентированности: минимум и максимум.

Формат тренинга: Мини-лекции с использованием слайдов, работа с раздаточными материалами, фасилитация, ролевые игры, кейс-стади, моделирование ситуации.



Блок №2

Вопросы ВЭД и таможенного регулирования



№8 Электронное взаимодействие участников ВЭД и таможенных органов. Сервисы Личного кабинета участника ВЭД;

№9 Особенности начисления и уплаты таможенных платежей при помещении товаров под различные таможенные процедуры;

№10 Практика применения льгот по уплате таможенных пошлин, налогов, налогообложение НДС ввозных в Российскую Федерацию товаров;

№11 Практические советы для предприятий, занимающихся ВЭД.

№8 Электронное взаимодействие участников ВЭД и таможенных органов. Сервисы Личного кабинета участника ВЭД



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: ознакомиться с основными требованиями законодательства по данному вопросу, и на практических примерах рассмотреть основные проблемные темы.

Целевая аудитория: специалисты по внешнеэкономической деятельности, логистические операторы, брокеры.

Ключевые темы:

- правовые аспекты электронного взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД;
- особенности совершения таможенных операций в электронном виде;
- сервисы Личного кабинета участника ВЭД и возможности их применения в целях ускорения и упрощения совершения таможенных операций и организации взаимодействия с таможенными органами;
- рассмотрение отдельных, наиболее востребованных сервисов Личного кабинета участника ВЭД.

Формат: семинар – консультация.



№9 Особенности начисления и уплаты таможенных платежей при помещении товаров под различные таможенные процедуры



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: ознакомиться с основными требованиями законодательства по данному вопросу, и на практических примерах рассмотреть основные проблемные темы.

Целевая аудитория: специалисты по внешнеэкономической деятельности, логистические операторы, брокеры.

Ключевые темы:

- экономические особенности применения таможенных процедур в части возможных затрат на уплату таможенных платежей либо обеспечение их уплаты;
- возможности отсрочки и рассрочки уплаты таможенных пошлин, налогов;
- факторы, влияющие на размер подлежащих уплате таможенных платежей (включая определение таможенной стоимости товаров);
- специфика осуществления таможенного контроля товаров, помещенных под различные таможенные процедуры.



Формат: семинар – консультация.

№10 Практика применение льгот по уплате таможенных пошлин, налогов, налогообложение НДС ввозных в Российскую Федерацию товаров



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: ознакомиться с основными требованиями законодательства по данному вопросу, и на практических примерах рассмотреть основные проблемные темы.

Целевая аудитория: специалисты по внешнеэкономической деятельности, логистические операторы, брокеры.

Ключевые темы:

- случаи, при которых ввозные таможенные пошлины, налоги не подлежат уплате;
- особенности установления и применения таких освобождение для ввозной таможенной пошлины и налогов, таможенных сборов и вывозной таможенной пошлины;
- отличие льготы по уплате таможенных пошлин, налогов, от случаев, когда обязанность по их уплате не возникает;
- таможенный контроль и прекращение обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов, перемещенных через таможенную границу с предоставлением льготы по их уплате.



Формат: семинар – консультация.

№11 Практические советы для предприятий, занимающихся ВЭД



Продолжительность: 8 ак.ч

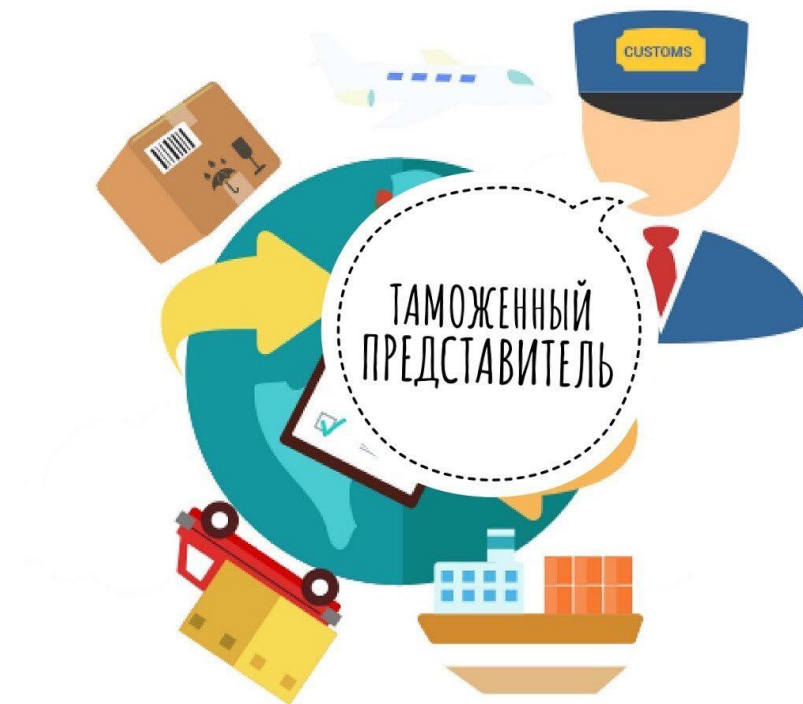
Цель: выяснить как избежать ошибок при проведении внешнеэкономических операций.

Целевая аудитория: специалисты по внешнеэкономической деятельности, логистические операторы, брокеры.

Ключевые темы:

- основные ошибки в сфере ВЭД;
- таможенная стоимость;
- классификация товаров;
- таможенное оформление;
- отношения с таможенным представителем (брокером);
- сертификаты, разрешения, лицензии;
- валютный контроль;
- таможенные проверки: права и обязанности таможенных органов и участников ВЭД;
- практические рекомендации участникам ВЭД.

Формат: семинар – консультация.



Блок №3

Электронный бизнес
и цифровые права,
защита
электронного
документооборота



№12 Цифровые права. Международная практика;

№13 Защита коммерчески значимой информации в предпринимательской деятельности. Как получить доход от интеллектуальной собственности компании;

№14 Правовое регулирование открытых данных. Международная практика;

№15 Защита электронного документа при осуществлении предпринимательской деятельности;

№16 Управление авторскими правами в экономике инноваций.

№12 Цифровые права. Международная практика

Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: ознакомить слушателя с законодательными изменениями в этой области и оказать квалифицированную консультацию.

Целевая аудитория: IT специалисты, юристы, предприниматели, специалисты по безопасности.

Ключевые темы:

- Правовое регулирование электронного бизнеса;
- Блокчейн, Цифровые права;
- Цифровая валюта, цифровые финансовые активы;
- Оборот цифровой валюты;
- Судебная практика.

Формат: семинар – практикум.



№13 Защита коммерчески значимой информации в предпринимательской деятельности. Как получить доход от интеллектуальной собственности компании



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: ознакомить слушателя с законодательными изменениями в этой области и оказать квалифицированную консультацию.

Целевая аудитория: IT специалисты, юристы, предприниматели, специалисты по безопасности.

Ключевые темы:

- Правовой статус информации. Потенциальная или коммерческая ценность информации. Цифровые права;
- Добровольная и обязательная защита информации при осуществлении предпринимательской деятельности;
- Коммерческая тайна и ее правовой режим;
- Коммерческая тайна, интеллектуальная собственность компании, ноу-хау. Общие черты и различия. Особенности использования;
- Особенности оценки стоимости интеллектуальной собственности компании;
- Предпринимательская деятельность в отношении результатов интеллектуальной деятельности;
- Судебная практика.

Формат: семинар – практикум.



№14 Правовое регулирование открытых данных. Международная практика



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: ознакомить слушателя с законодательными изменениями в этой области и оказать квалифицированную консультацию.

Целевая аудитория: IT специалисты, юристы, предприниматели, специалисты по безопасности.

Ключевые темы:

- Защита персональных данных и иных видов данных при публикации открытых данных;
- Условия обработки общедоступных персональных данных;
- Анализ Методических рекомендаций от 29 мая 2014 г. Версия 3.0 «По публикации открытых данных государственными органами и органами местного самоуправления, а также технические требования к публикации открытых данных»;
- Наборы открытых данных ФОИВ в рамках реализации своих полномочий;
- Требования к средствам защиты информации, обеспечивающим доступ к общедоступной информации в форме открытых данных;
- Практика Верховного Суда РФ.



Формат: семинар – практикум.

№15 Защита электронного документа при осуществлении предпринимательской деятельности



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: определить как новые технологии влияют на электронный документооборот в условиях расширения международного сотрудничества.

Целевая аудитория: IT специалисты, юристы, предприниматели, специалисты по безопасности.

Модуль 1:

- Электронный документ в электронной предпринимательской деятельности.
- Место электронного документа в электронном документообороте.
- Судебная практика.

Модуль 2:

- Когда необходимы электронные подписи ? Специфика их использования в предпринимательской деятельности.
- Анализ практики Роскомнадзора.

Формат: семинар – практикум.



№16 Управление авторскими правами в экономике инноваций



Продолжительность: 6 ак.ч в день **Формат:** семинар – практикум.

Цель: ознакомить слушателя с законодательными изменениями в этой области и оказать квалифицированную консультацию.

Целевая аудитория: IT специалисты, юристы, предприниматели, специалисты по безопасности.

День 1	День 2	День 3
Модуль 1. ▪Авторское право, искусственный интеллект и роботы; ▪Авторское право, блокчейн и смарт контракты. Модуль 2. ▪Лицензии на объекты авторского права с открытым исходным кодом; ▪Изучение судебной практики.	Модуль 1. ▪Обеспечение безопасности объектов авторского права в условиях применения цифровых технологий. Модуль 2. ▪Ответственность за нарушения в области авторского права; ▪Методика применения режима коммерческой тайны для обеспечения безопасности объектов авторского права; ▪Патентование программного обеспечения.	Модуль 1. ▪Альтернативные концепции авторского права; ▪Монетизация контента в эпоху технологий; ▪Сервисы распространения и коммерциализации контента; ▪Посредник нового типа на рынке авторского права. Модуль 2. ▪Общества по коллективному управлению правами авторов. Соавторство; ▪Защита интеллектуальных прав. Претензионно-исковая работа.

Блок №4

Тренинги для
профессиональных
управленцев



№17 Практики регулярного менеджмента в период изменений;

№18 Управление изменениями в организации: этапы и оценка;

№19 Типология руководителей по системе Томаса. Как проводить успешные переговоры с учетом поведенческого типа оппонента.

№17 Практики регулярного менеджмента в период изменений

Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: научить руководителей внедрять практики регулярного менеджмента в организации или подразделении.

Целевая аудитория: руководители всех уровней.

Ключевые темы:

- Сильные и слабые стороны регулярного менеджмента (РМ);
- Как внедрять РМ в организации: варианты успешных практик;
- Актуальные инструменты РМ: шаблонизация, обратная связь, удаленные коммуникации, тайм-менеджмент;
- Как научиться и научить сотрудников проводить эффективные совещания: алгоритм, ограничения и возможности;
- Успешные кейсы РМ в коммерческих организациях;
- «Эффективное совещание за 5 минут». Ролевая игра.



Формат тренинга: Мини-лекции с использованием слайдов, работа с раздаточными материалами, фасилитация, ролевые игры, кейс-стади, моделирование ситуации.

№18 Управление изменениями в организации: этапы и оценка



Продолжительность: 8 ак.ч

Цель: научить руководителей внедрять изменения/перемены в организации.

Целевая аудитория: операционные директора, менеджеры по развитию, руководители отделов, специалисты.

Ключевые темы:

- 8 этапов внедрения изменений в организации;
- Лидерство в управлении изменениями: как создать эффективную команду, способную организовать и внедрить изменения;
- Ошибки внедрения изменений. Почему 80% изменений обречены на провал;
- Ключевые роли и поведенческие модели в период изменений;
- Реакция на изменения: кривая стресса. Закономерности реакций на изменения;
- Как повысить способность сотрудников адаптироваться к изменениям;
- Матрица изменений. Коммуникация в период изменений: типичные ошибки.



Формат тренинга: лекция, супервизия, рабочая тетрадь, кейсы.

№19 Типология руководителей по системе Томаса. Как проводить успешные переговоры с учетом поведенческого типа оппонента



Продолжительность: 8 ак.ч

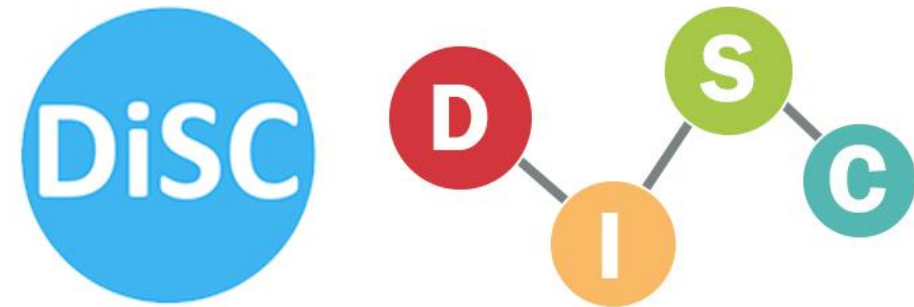
Цель: освоить современную технологию успешных переговоров с учетом поведенческого анализа ЛПР.

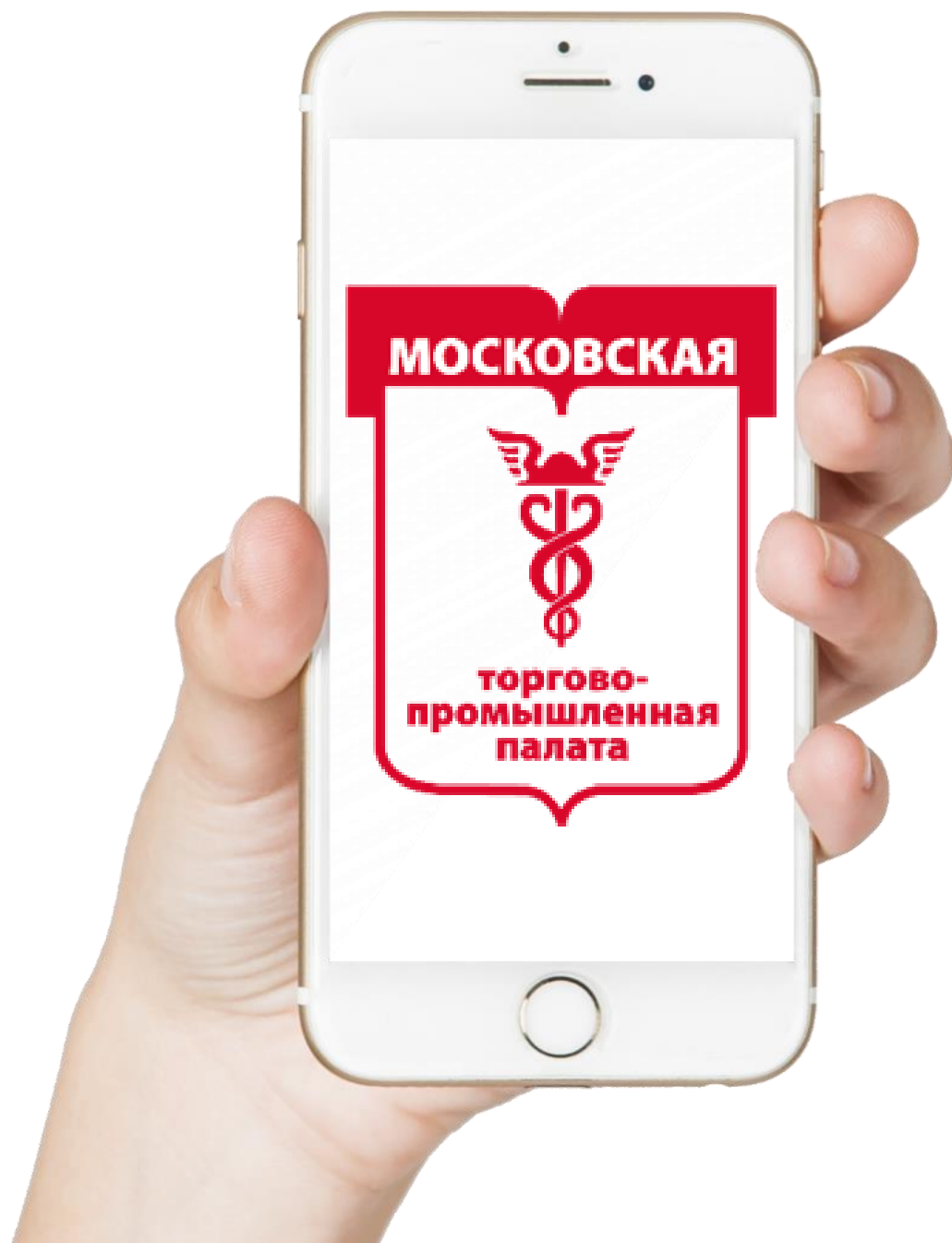
Целевая аудитория: директора по развитию, менеджеры проектов, руководители HR-отделов , специалисты по переговорам.

Ключевые темы:

- Актуальность системы Томаса в мировом и российском бизнесе;
- Профанализ личности как основа и рабочий инструмент системы Томаса;
- Модель DISC. Структура анализа, поведенческие индикаторы;
- Практическая схема распознавания моделей для ЛПР.

Формат тренинга: Мини-лекции с использованием слайдов, рабочая тетрадь, фасилитация, ролевые игры, кейс-стади, моделирование ситуации.





Благодарим за внимание!



В случае возникновения вопросов
обращайтесь к Копейцевой Виолетте
или Крестьяниновой Марине



+7 (495) 276-12-19 д. 341;
+7 (495) 675-32-74



KopeytsevaVA@mostpp.ru;
KrestyaninovaMA@mostpp.ru



<https://mostpp.ru/>