

Программа Делового форума среднего бизнеса
«Как увеличить прибыльность вашей компании»
2 марта 2011 г. Москва, Конгресс-Центр ЦМТ
Организатор - компания ТопМенеджмент Форум

09.00 – 10.00	Приветственный кофе. Регистрация участников.
10.00 – 11.15	<p>Сессия 1. Стратегии устойчивого и прибыльного бизнеса. <i>Какие стратегии наиболее перспективны и прибыльны для среднего бизнеса сегодня и завтра? Какие условия влияют на выбор стратегии?</i></p> <p>Откроют конференцию выступления двух признанных бизнес-авторитетов с колоссальным опытом на рынке B2C. Скандально известный спикер, популярный блоггер и успешный предприниматель против одного из ведущих менеджеров российской телекоммуникационной отрасли. Два разных видения эффективных стратегий частного бизнеса в России.</p> <p>Спикеры:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Дмитрий Потапенко Управляющий партнёр ГК Management Development Group Inc. “Стратегии устойчивого и прибыльного бизнеса” <i>Стратегия и Бизнес Процессы. Что первично: Рост качества или качественный рост?</i>➤ Элдар Разроев – экс-президент компании Евросеть, экс-генеральный директор Системы масс-медиа. “Стратегия частного бизнеса в современной России” <i>Что такое бизнес, и что такое бизнес в России? Прибыльные модели бизнеса в российских условиях. Выбор рынков и территориальности. "С нуля" или "Покупка" Управление рисками.</i>
11.15 – 11.45	Кофе-брейк
11.45 – 13.00	<p>Сессия 1. Стратегии устойчивого и прибыльного бизнеса (продолжение). Один из самых профессиональных руководителей ИТ-компаний на российском рынке против “производственника” с 20-летним стажем. Два бизнеса, созданные с нуля в начале и во второй половине 90-ых годов. Одна из компаний не без потерь прошла через кризис. Вторая – продолжает уверенно расти. Будут представлены два возможных варианта стратегического развития для компаний среднего бизнеса.</p> <p>Спикеры:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Тагир Яппаров - председатель совета директоров группы компаний "АйТи", одного из старейших игроков отечественного ИТ-рынка. "Как увеличить прибыльность вашей компании" <i>Российский рынок – маленький глобальный рынок. По объему он не так уж и велик, а размеры страны, распределенность по ее территории и ресурсов, и потребителей такова, что российским компаниям приходится вести бизнес, как глобальный. Три перспективных направления стратегического развития: создание своих продуктов и технологий; активное использование новых технологий; фокусировка на рынке услуг.</i>

	<p>➤ Александр Шереметьев – совладелец компании «Нева металл посуда», которая является одним из крупнейших в России производителей посуды с антипригарным покрытием.</p> <p>“Стратегия устойчивого и прибыльного бизнеса – опыт “Нева металл посуда”. <i>Роль личности руководителя в определении стратегии становления и развития компании. Подход к определению оптимальной стратегии; её описание, детализация, воплощение. Оценка эффективности применяемой стратегии.</i></p>
13.00 – 14.00	Обед
14.00 – 15.30	<p>Сессия 2. Модели управления персоналом для компаний среднего бизнеса <i>Два подхода к управлению персоналом: “административный” против “демократического”. Какая модель эффективнее? Когда? В каких ситуациях? Что выбрать компаниям среднего бизнеса?</i></p> <p>Уважаемый в среде HR специалист и яркий спикер расскажет, как можно на демократических принципах реализовать эффективную работу персонала в компании с разветвленной филиальной сетью. Оппонировать ей будет один из лучших хедхантеров России, который уверен, что сегодня успешный бизнес возможно создать, только основываясь на жестких административных принципах управления персоналом.</p> <p>Спикеры:</p> <p>➤ Елена Петрова - Директор по персоналу DHL Express В России. Входит в рейтинг «ТОП-1000 российских менеджеров» 2010 года в категории «Директор по управлению персоналом» по версии Ассоциации менеджеров России.</p> <p>“Система управления персоналом в DHL Express” <i>Изменения в HR- политике в связи с ростом компании. Система компенсации: фиксированная и переменная. Система набора персонала. Система оценки персонала. Обучение и развитие. Корпоративная культура.</i></p> <p>➤ Ильгиз Валинуров – Президент Корпорации Кадровых Агентств Business Connection. Входит в рейтинг «ТОП-20 лучших хедхантеров России » за 2010 год по версии журнала «Профиль».</p> <p>“Чудеса управления по-русски“ <i>В России эффективен только классический подход: бьет - значит любит, боятся - значит уважают. Люди - архаизм бизнес-процесса, а самые главные враги бизнеса - его бывшие сотрудники. Зачем покупать всего человека, если от него нужны только руки? Демократия в управлении нужна только наемному генеральному директору, чтобы снять с себя ответственность.</i></p>
15.30 – 16.00	Кофе-брейк
16.00 – 17.30	<p>Сессия 3. Эффективные системы маркетинга и продаж в среднем бизнесе. <i>Какую стратегию выбрать при ограниченном бюджете? Как создать продукт, который сам себя продает? Что важнее - профессиональные продавцы или эффективные маркетинговые стратегии?</i></p> <p>Самый известный и дорогой тренер по продажам в СНГ против успешного директора по маркетингу, живущего по принципу «чтобы быть успешным в бизнесе, надо быть не таким как все». Маркетинг или (“и”) продажи?</p>

	<p>Спикеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Дмитрий Абрамов - директор по маркетингу компании ДКС, российского производителя кабеленесущих систем и электрощитового оборудования на рынке B2B. <p>"Эффективный маркетинг на промышленном рынке" <i>Проблемы позиционирование российской компании. Цели и средства – выбор эффективных маркетинговых инструментов для достижения амбициозных целей по сбыту. Какая продуктовая стратегия лучше – следование за лидером или создание новых ниш и инновационных продуктов? Структура департамента маркетинга, взаимодействие с другими подразделениями компании.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Радмило Лукич - один из наиболее авторитетных тренеров СНГ по управлению продажами и переговорам. <p>"Эффективные системы маркетинга и продаж в среднем бизнесе". <i>Как покупатели выбирают на самом деле? Почему Relationship Marketing не работает? Что такое УТП и где оно скрывается?</i></p>
17.45	Коктейль
Эксперты форума:	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Владимир Расщупкин - региональный директор Rolls-Royce в России. ➤ Игорь Березин - Президент Гильдии Маркетологов, Партнер консалтинговой компании Semperia M&S, Член Совета Директоров исследовательского холдинга Romir. ➤ Марк Розин - Президент, Управляющий партнер «ЭКОПСИ Консалтинг». Вошел в Top-5 рейтинга лучших консультантов России за 2010 год по версии журналов «Профиль» и «Карьера». ➤ Владимир Моженков – генеральный директор «Ауди Центра Таганка» лучшего дилерского центра Audi в Европе ➤ Светлана Крайчинская – директор по управлению человеческими ресурсами Корпорации "ОБОРОНПРОМ". ➤ Люк Джонс - Партнер Antal Russia ведущей рекрутинговой компании в России и СНГ.

TopManagement Forum

www.tm-f.ru

Телефон: +7 (495) 229-11-70

E-mail: info@topmanagementforum.ru