



УПРАВЛЕНИЕ ПАРТНЕРАМИ И РИСКАМИ, ПОСТРОЕНИЕ ДЕЛОВЫХ СЕТЕЙ

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР ДЛЯ: менеджеров и руководителей компаний.

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: лекция, анализ ситуаций, практические рекомендации.

УНИКАЛЬНОСТЬ: программа семинара состоит из авторских разработок и методик, оптимальный темп подачи информации даёт возможность «услышать» необходимое и сформировать план внедрения.

ПРО УПРАВЛЕНИЕ ПАРТНЕРАМИ И РИСКАМИ:

Умение работать с партнерами, создавать и развивать деловые сети, устанавливать альянсы и оценивать риски определяет успех работы современного руководителя.

В большинстве случаев, работая с партнерами, менеджеры действуют интуитивно, а не системно, именно поэтому большинство компаний не использует максимальные возможности, которые дают построение деловых сетей и альянсов в современной экономике.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ СЕМИНАРА:

- В чем заключается специфика управления партнерами и рисками.
- Как выстроить взаимодействие между партнерами, правильно работать с альянсами и повысить свой статус и статус компании.
- Как оценить возникновение и способы минимизации потенциальных и скрытых рисков при работе с партнерами и альянсами.

ЭТОТ СЕМИНАР ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ:

- Вы заинтересованы в построении партнерских сетей и увеличении своего статуса.
- Стремитесь найти и развить новые возможности и деловые связи.
- Желаете узнать методики оценки партнеров и управления рисками для достижения результата.

УЖЕ ВО ВРЕМЯ СЕМИНАРА ВЫ СМОЖЕТЕ:

- Оценить проблемы, связанные с партнерами в своей компании и карьере.
- Понять, как используя партнерские сети, повысить эффективность управления компанией и развить конкурентоспособность.
- Освоить методики оценки партнеров и управления рисками.

РЕЗУЛЬТАТ СЕМИНАРА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ:

- Быстро оценить реальные возможности и риски своих деловых партнеров.
- Увидеть эффективную модель управления партнерами и рисками.
- Проработать алгоритм оценки партнеров и управления рисками.
- Сформировать понимание построения и развития партнерских сетей и альянсов.
- Провести диагностику текущей партнёрской сети и сформировать план дальнейшей работы.

ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

МОДУЛЬ 1. ПОСТРОЕНИЕ ПАРТНЕРСКИХ СЕТЕЙ И АЛЛЯНСОВ

- Зачем нужно выстраивать партнерские сети?
- Прибыль при работе с партнерами.

Возникли вопросы? – контактная информация: savkin.ks@gmail.com 8-916-600-95-29 или дополнительные контакты в социальных сетях на сайте www.SavkinKS.ru

- Ключевые причины возникновения конфликтных ситуаций с партнерами.
- Влияние статуса на партнеров.
- 4 фактора совместимости партнеров.
- Оценка стратегической совместимости.
- Оценка организационной совместимости.
- Оценка ресурсной совместимости.
- Оценка культурной совместимости.
- Построение сообщества партнеров.
- Самостоятельный анализ текущих и будущих партнеров.
- Работа с закрытыми связями и рекомендациями.
- Построение, продвижение и повышение статуса по работе с партнерами.
- Партнерские сети и альянсы.
- Система построения альянсов.
- Оценка совместимости участников альянсов.
- Комплексные рекомендации по работе с партнерами и альянсами.

МОДУЛЬ 2. ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПАРТНЕРАМИ

- Иллюзия реальности и риски, связанные с нашим восприятием.
- Ключевые проблемы управления рисками.
- Оценка зон рисков.
- Стадии возникновения рисков.
- Методы минимизации рисков.
- Ключевые ошибки в работе с рисками и методы их минимизации.
- Рекомендации по системе оценки и управления рисками.

МОДУЛЬ 3. ПРАКТИЧЕСКАЯ ПРОРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПАРТНЕРАМИ И РИСКАМИ

- Таблица оценки совместимости партнеров.
- Таблица оценки потенциальных рисков.
- Вопросы и ответы по построению деловых сетей и управления рисками.



Константин Сергеевич Савкин

Бизнес-тренер и консультант по вопросам управления бизнесом и персоналом в кризисных ситуациях, маркетинга и продаж на российском и международных рынках, курировал разработку более 20 стратегий для компаний различного профиля.

Автор тренинговых программ и семинаров, которые посетили более 6000 человек из 16 регионов России, многочисленные отзывы и рекомендации участников доступны на сайте: www.SavkinKS.ru