***Программа мероприятия***

**09:00 – 10:00 – регистрация, приветственный кофе-брейк**  
**10:00 – 12:00  - Часть 1**  
 **Управление делегированием в компании: адекватные, ответственные, инициативные и мотивированные сотрудники.**  
«Хочу больше делегировать, но быть уверенным в результате! Хочу заниматься более важным и интересным, чем приходится сейчас!» У собственника и любого управленца это в очередной раз не получится, если во всей компании нет системы управления делегированием. Слабое делегирование – не вопрос отсутствия умений и желания у отдельных руководителей, а следствие низкой эффективности работы всей управленческой команды.  
В этой части семинара своими рекомендациями поделится **Михаил Молоканов** (практикующий эксперт по лидерству, президент ассоциации "Клуб бизнес-тренеров"), он расскажет:

- Как три аксиомы управления мешают делегировать.  
- Как голове удается делегировать ногам и рукам, но приходится контролировать управление   
  автомобилем.  
- Как побудить сотрудников выбирать лучший способ решения задач.  
- Как подготовить в компании почву для системы управления делегированием через    
  стратегическую диагностическую сессию – СТРАДИС.  
- С каких задач, на каком уровне и как начинать в системе управления делегированием в    
   компании.  
- В чем технология экспресс-делегирования: от полномочий и ответственности до инициативы.  
- Как сделать, чтобы делегируемые задачи исполнялись не хуже, чем при вашем выполнении.  
  
**12:00 - 12:30 – Ланч**  
**12:30 – 14:30 - Часть 2**  
  
**«Интернет для бизнеса: какие современные инструменты увеличивают**  
**эффективность и прибыльность компании»**  
Перед Вами выступит Илья Балахнин, Генеральный директор компании Paper   
Planes, на семинаре Илья расскажет:  
– Интернет как новый канал продаж: инструменты и сервисы.  
– Как с помощью соцсетей увеличить узнаваемость бренда?  
– Как с помощью социальных сетей укрепить репутацию компании?  
– Как работать с негативными отзывами и укреплять лояльность клиентов?  
– Как превратить участников групп и сообществ в социальных сетях в реальных   
  покупателей?  
– Как сделать так, чтобы все сотрудники компании способствовали продажам в   
  социальных сетях, и как поощрять их активность?

**14:30 – 15:00 – кофе-брейк**  
**15.00 – 16.00 - Часть 3**  
**Дискуссионная панель.**  
Участники семинара смогут задать вопросы спикерам и пообщаться.  
  
***Участие в семинаре – бесплатное!***  
***Регистрация по телефону:  (843) 291-75-75***