

АНО «Институт регионального развития при Уральской торгово-промышленной палате»

Проводит (организует):

- Семинары и вебинары;
- Профессиональные образовательные программы (курсы повышения квалификации);
- Бизнес-тренинги и мастер-классы;
- Мероприятия по обмену опытом, профориентационные мероприятия, встречи с успешными предпринимателями.

Лицензия на осуществление образовательной деятельности от 3 декабря 2015 года № 18045, выдана Министерством общего и профессионального образования Свердловской области.

Направленность семинаров (вебинаров):

1. Внешнеэкономическая деятельность.
2. Вопросы организации и участия в закупках.
3. Кадровое управление.
4. Управление предприятием.
5. Менеджмент качества.
6. Управление финансами.
7. Организация продаж, интернет продажи.
8. Переговоры и взаимодействие с клиентами.
9. Жилищно-коммунальное хозяйство.
10. Юридические (правовые) вопросы бизнеса.
11. Взаимодействие с контрольными и надзорными органами.
12. Экология и промышленная безопасность.
13. Правовая охрана и защита интеллектуальной собственности.

Профессиональные образовательные программы (курсы повышения квалификации):

1. Обучение специалистов и руководителей служб по внешнеэкономической деятельности.
2. Обучение специалистов и руководителей служб отвечающих за размещение государственного и муниципального заказа, членов комиссии заказчиков, руководителей и специалистов тендерных отделов.
3. Обучение внутренних аудитов:
 - интегрированных систем менеджмента;
 - системы менеджмента качества ISO 9001;
 - системы экологического менеджмента ISO 14001;
 - системы менеджмента профессиональной безопасности и охраны труда OHSAS 18001.

Бизнес-тренинги и мастер-классы:

1. Организация продаж, интернет продажи.
2. Переговоры и взаимодействие с клиентами, партнерами, «властью».
3. Формирование эффективной команды.

Мероприятия по обмену опытом, профориентационные мероприятия для школьников,:

Профессиональные отраслевые и межотраслевые мероприятия: круглые столы, презентации, выезды на предприятия, встречи с успешными предпринимателями, мастер-классы и школы мастерства.

Семинары

Отдельные программы для бизнеса

Семинар «Изменения налогового законодательства в 2017 г.»

Продолжительность - 6 академических часов.

В программа семинара:

- Налоговое администрирование. Поправки с июня 2016 года.
- Изменения, касающиеся оплаты труда, НДФЛ и страховых взносов.

- Изменения по НДС.
- Изменения по налогу на прибыль.

Семинар «Налоги и законодательные изменения для субъектов малого и среднего предпринимательства в 2017 г.»

Продолжительность - 6 академических часов.

В программе семинара:

- Единый вмененный налог,
- Упрощенная система налогообложения,
- Патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей на территории Свердловской области,
- Пониженные и нулевые налоги по УСН и патентной системе для субъектов малого предпринимательства,
- Порядок начисления и уплаты страховых взносов в Пенсионный фонд за ИП,
- Минимальная заработная плата. Взносы на заработную плату работников. Пониженные тарифы взносов на зарплату для работодателей, применяющих патентную систему налогообложения и УСН. Сдача отчетности в ПФР и ФСС с 2017 г. в налоговую инспекцию,
- Кассовая дисциплина. Применение ККТ с 01.02.2017 г. Бланки строгой отчетности,
- Обзор основных изменений в Налоговом Кодексе РФ, вступающих в силу с 2017г.»

Семинар «Новый порядок применения контрольно-кассовой техники»

Продолжительность - 4 академических часа.

В программе семинара

- Новый порядок применения ККТ.
 - Изменения в порядке работы с наличными деньгами и электронными средствами платежа. Направление в налоговые органы фискальной информации при пробитии каждого чека.
 - Отказ от ЭКЛЗ.
 - Направление клиенту электронной копии кассового чека по электронной почте.
 - Отмена освобождения «вмененщиков» и ИП на ПСН от применения ККТ.
 - Алгоритм движения информации от Продавца до Покупателя и налогового органа при использовании нового механизма применения ККТ.
 - Новые требования к ККТ.
- Проверки налоговой инспекцией кассовых операций.
 - Ответственность за нарушения в работе с наличными деньгами.
 - Проверки налоговыми органами кассовых операций организаций, штрафы за выявленные нарушения.
 - Проверки налоговой инспекцией применения ККТ.
 - Виды нарушений и размер штрафов.

Семинар «С чего начать - пошаговая инструкция для начинающих предпринимателей»

Продолжительность - 8 академических часов.

В программе семинара

- Введение, о бизнесе вообще.
 - Почему вы еще не зарабатываете или не начали свой бизнес?
 - Как зарабатывать! Правила и принципы успеха в бизнесе.
 - Как научиться зарабатывать! Простые советы.
 - Главные ошибки начинающих предпринимателей!
- Что представляет собой малый бизнес и предпринимательство в целом.
- Как открыть свой бизнес
 - Как начать свой бизнес с нуля и без вложений денег.
 - С чего начать свой бизнес — пошаговый план.
- Первые шаги в бизнесе.
 - Определи свои возможности и найди бизнес-идею.
 - Анализ рынка и выбор ниши.

- Бизнес-план.
- Регистрация бизнеса.
- Выход на рынок.
- Где взять деньги, стартовый капитал.
- Персонал в малом бизнесе.
- Как себя обезопасить и, что необходимо учитывать?
- Где получить поддержку и помощь в бизнесе?
- Что дальше? Варианты, примеры, успешный опыт.

Семинар «О бизнесе с разных сторон или как вести бизнес в кризис и в условиях негативных изменений рынка»

Продолжительность - 4 академических часа.

В программе семинара:

- Кризис - великое преимущество?
- Основные ошибки.
- Персонал: вовлеченность, команда, перераспределение компетенций и функций.
- Поведение на рынке.
- Эффективные инструменты.
- Оптимизация.
- Новые целевые показатели.
- Сокращения.
- Новые критерии эффективности.
- Планирование и контроль.
- Примеры успеха и успешных решений.

Семинар «Управление эффективностью малого предприятия. Оптимизация бизнес-процессов»

Продолжительность – от 8 до 12 академических часов.

В программе семинара:

- Элементы стратегического управления.
- Управление по целям.
- Управление персоналом.
- Управление качеством.
- Оптимизация и управление бизнес-процессами.
- Элементы бережливого производства.

Семинар «Бизнес и государство: правила взаимодействия, регулирующие, контрольные и надзорные полномочия органов государственной власти, органов местного самоуправления, контрольных и надзорных органов в отношении бизнеса»

Продолжительность - 4 академических часа.

В программе семинара:

- Порядок организации и проведения проверок юридических лиц, индивидуальных предпринимателей органами, уполномоченными на осуществление государственного контроля (надзора), муниципального контроля.
- Выездная и документарная проверка.
- Права и обязанности органов, уполномоченных на осуществление государственного контроля (надзора), муниципального контроля, их должностных лиц при проведении проверок.
- Права и обязанности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля, меры по защите их прав и законных интересов.
- Основные ошибки предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля их предприятия и рекомендации предпринимателям при проведении контроля.
- Оспаривание результатов государственного контроля (надзора), муниципального контроля.

Семинар «Участие в государственных и муниципальных закупках и закупках юридических лиц регулируемых государством, практические рекомендации для субъектов малого и среднего бизнеса»

Продолжительность - 6 академических часов.

В программе семинара:

- Что такое закупки и зачем в них участвовать? Ограничения и риски.
- Основные положения законодательства о закупках.
- Поиск и анализ предложений по закупкам.
- Подготовка документов и подача заявки. Основные ошибки.
- Участие в торгах (аукционах, тендерах). Электронные торги.
- Заключение контрактов, существенные условия контрактов.
- Выполнение обязательств, риски, ответственность.

Семинар «115-ФЗ: практика применения антиотмывочного законодательства, выгоды и риски бизнеса»

Продолжительность - 5 академических часов.

В программе семинара:

- Цели государственной политики РФ в сфере ПОД/ФТ (отмывание денежных средств/финансирование терроризма) и ее международные обязательства. Система обмена информацией.
- Сфера применения закона 115-ФЗ.
- Организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом – государственные контролеры.
- Роль Уполномоченного органа в сфере противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов (Росфинмониторинг), ЦБ РФ, Генеральной прокуратуры, налоговых и других органов. Административные расследования.
- Обязанности и права организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом:
- Ограничения и запреты кредитным организациям на открытие клиентских счетов.
- Обязанности клиента банка по предоставлению информации.
- Источники получения информации о клиентах.
- Примерный перечень «теневых схем» и сомнительных (подозрительных) операций.
- Типовые ошибки клиентов при идентификации и проведении банковских операций.
- Риски некорректной работы.
- Рекомендации по минимизации риска потери деловой репутации и получению выгоды от применения 115-ФЗ.

Семинар «Кадровое документирование трудовых отношений»

Продолжительность - 6 академических часов.

В программе семинара:

- Система кадровой документации в соответствии с требованиями ТК РФ.
- Документирование процедур, предшествующих заключению трудового договора.
- Документирование приема на работу, изменения и прекращения (расторжения) трудового договора.
- Документы, необходимые для учета рабочего времени и времени отдыха.
- Оформление документации при привлечении работников к дисциплинарной ответственности, увольнением работников.
- Аттестация работников.
- Проверки Государственной инспекции труда (ГИТ).

Профессиональные образовательные программы (курсы повышения квалификации)

Отдельные программы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Управление закупками в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

Продолжительность – 120 академических часов.

По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

Программа курса:

Модуль 1. Основы контрактной системы.

Модуль 2. Нормативная правовая база размещения государственных и муниципальных заказов.

Модуль 3. Планирование и обоснование закупок в контрактной системе.

Модуль 4. Процедуры размещения заказов.

Модуль 5. Государственные и муниципальные контракты.

Модуль 6. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.

Интерактивный учебный курс «Предпринимательство для школьников»

Продолжительность – 24 академических часа.

Программа курса:

1. Кто ты? Компетенции, Амбиции, Опыт.
2. Кто в команде?
3. В чем идея? Что, Кому, Зачем.
4. Какой продукт? Аудитория, Канал (обращение), Месседж (послание).
5. Какой рынок? Лидер, Старый, Инвестиции, Новый.
6. В чем ты первый? Лучше, По-другому, Первый.
7. Где ты сейчас? MVP – минимальный продукт и артефакты, промежуточные результаты.
8. Сходится ли экономика? Чек, Привлечение, Затраты.
9. Что не хватает (ресурсы)? Деньги, Связи, Знания.
10. Зачем тебе это? Заработать Больше Денег, или?

Бизнес-тренинги и мастер-классы

Отдельные программы для бизнеса

Тренинг «Психология успешных продаж»

Продолжительность - 8 учебных часов

В программе тренинга:

- Шкала продаж.
- Как найти клиента?
- Типология клиентов:
 - Типология клиентов по репрезентативным системам. Отработка первичного навыка типирования клиентов.
 - Типология и мотивационная карта клиентов.
 - Сложные характерологически клиенты и способы взаимодействия с ними.
- Психологические аспекты общения и удержания клиента.
 - Подготовка к продаже. Коммерческое предложение.
 - Выяснение потребностей клиента.
 - Презентация товара/услуги.
 - Технологии работы с сомнениями и возражениями. Конфликтные ситуации.
 - Завершение сделки.
 - Допродажи.

Тренинг «Эффективная розничная продажа: руководство и исполнение»

Продолжительность – 14 учебных часов

1-я часть. Тренинг для руководителей «Розница: харизматичный лидер «точки»

Продолжительность – 6 учебных часов.

В программе тренинга:

- Продажа: театр ситуаций.
- Что должен знать каждый руководитель об управлении розничными продажами?
- Необходимые навыки руководителя.
- Алгоритм управления розничной продажей. Руководство продавцами.
- Обратная связь в работе с продавцами (контроль выполнения решений). Проведение совещаний, собраний, летучек.
- Директор магазина, как объект манипуляции.
- Управленческий служебный разговор.
- Конфликты в магазине. Предупреждение и разрешение.
- Лидер магазина.

2-я часть. Тренинг для продавцов «Ты мне друг, и ты клиент, - Покупатель!»

Продолжительность – 8 учебных часов.

В программе тренинга:

- Психологическая линейка продаж. Алгоритм розничной продажи.
- Роли продавца и типы клиентов. Интерактивная беседа. Клиентоориентированное поведение – основа розничной продажи в кризис.
- 4 этапа освоения навыков розничной продажи. Тактики и приемы алгоритма розничной продажи.
- Модель успешного контакта. Внешний вид и торговый этикет продавца.
- Техники продаж.
- Техники завершения продажи.
- Допродажи. Постпродажное сопровождение клиента.
- Возражения, алгоритмы и техники грамотной работы с возражениями.
- Работа с жалобами и претензиями.
- Работа с «трудными» покупателями.
- Речевые стандарты магазина в работе с покупателями (скрипты продаж).

Тренинг командообразования «Моя организация. Моя команда. Влияние без полномочий: эффективные деловые коммуникации ЛПР среднего звена предприятия»

Продолжительность – от 8 до 16 академических часов.

В программе тренинга:

- Искусство постановки целей в деловом общении.
- Как управлять достижением цели. Тайм-менеджмент руководителя в общении.
- Менеджмент предприятия - единая команда.
- Контроль исполнения решений.
- Приёмы служебного красноречия руководителя.
- Влияние без полномочий в служебном общении.
- Техники влияния на коллег - руководителей подразделений первой линии.
- Социальная сеть предприятия.

Тренинг «Приёмы и методы работы с внешним клиентом для работников зоны первого контакта»

Продолжительность: 8-16 учебных часов

В программе тренинга:

- Кто такой внешний клиент? Типы клиентов. Интерактивная беседа.
- Деловые качества менеджера первого контакта.
- Клиентоориентированное общение.

- Правила и приёмы активного слушания.
- Работа с жалобами и претензиями.
- Структура и особенности телефонного разговора. Виды звонков.
- Как говорить с разными типами клиентов.
- Профайлинг - практические методы, позволяющие составить психологический профиль человека, прогнозировать его поведение, выстраивать с ним эффективное взаимодействие, выявлять обман в переговорах.
- Телефонный этикет. Интерактивное собеседование.
- Разговор с проблемным клиентом.
- Речевая агрессия и техники борьбы с речевой агрессией.
- Тестирование на психологическую устойчивость. Техники личной психологической профилактики последствий речевой агрессии.
- Скрипты телефонного общения менеджера.

Тренинг «Приёмы и методы работы с внешним клиентом по телефону для работников колл-центра»

Продолжительность – 7 учебных часов

В программе тренинга:

- Клиентоориентированное общение по телефону.
- Структура и особенности телефонного разговора.
- Стандарт телефонной беседы – «3 минуты общения».
- Как говорить с разными типами клиентов по телефону.
- Телефонный этикет.
- Разговор по телефону с проблемным клиентом.
- Речевые приёмы борьбы с вербальной агрессией по телефону.
- Скрипты телефонного общения.

Тренинг «Бизнес и власть: эффективное взаимодействие»

Продолжительность – 8 учебных часов.

В программе тренинга:

- Эффективное и результативное взаимодействие с ВЛАСТЬЮ.
- Профилактики и предупреждения претензий государственных и муниципальных органов к компании.
- Конструктивное разрешение конфликтных ситуаций с властными структурами и их отдельными представителями.
- Профайлинг - практические методы, позволяющие составить психологический профиль человека, прогнозировать его поведение, выстраивать с ним эффективное взаимодействие, выявлять обман в переговорах.
- Продвижение (лоббирование) своих коммерческих интересов.

Образовательные программы по внешнеэкономической деятельности

1. Семинары продолжительностью от 6 до 12 учебных часов.

- Механизмы и инструменты выхода на внешние рынки.
- Поиск партнеров и инвесторов в Европе. Европейские программы поддержки российских проектов.
- Требования сертификации и аккредитации при выходе на внешние рынки.
- Организация эффективной службы ВЭД.
- Технология переговорного процесса при осуществлении ВЭД и кросскультурные особенности взаимодействия с иностранным партнером.
- Внешнеторговые сделки и документационное обеспечение ВЭД.
- ИНКОТЭРМС 2010 – выбор условий поставки. Распределение рисков и затрат.
- Таможенное регулирование ВЭД и таможенные платежи.

- Транспортно-логистическое сопровождение ВЭД.
- Лицензирование и контроль ВЭД.
- Практика и особенности ведения ВЭД с (в) отдельными странами (регионами).
- Внешнеторговые операции и валютный контроль.
- Валютное регулирование и контроль, изменения в законодательстве.
- Налогообложение и учет внешнеэкономических операций.
- Правовая охрана и защита интеллектуальной собственности в зарубежных странах.
- Всемирная организация интеллектуальной собственности (WIPO).
- Таможенное регулирование в рамках Евразийского экономического союза.

2. Дополнительные профессиональные образовательные программы повышения квалификации. По итогам обучения слушатели получают Удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

- Курс повышения квалификации специалистов по внешнеэкономической деятельности «Внешнеторговые сделки и транспортно-логистическое сопровождение ВЭД». Продолжительность курса - 24 часа.
- Курс повышения квалификации специалистов по внешнеэкономической деятельности «Организация эффективной службы ВЭД и технологии переговорного процесса при осуществлении внешнеэкономической деятельности». Продолжительность курса - 24 часа.
- Курс повышения квалификации специалистов по внешнеэкономической деятельности «Условия и технологии выхода на внешние рынки». Продолжительность курса - 24 часа.

С уважением,

Брылин Владимир Александрович

Ректор Института регионального развития при Уральской торгово-промышленной палате

Начальник ЦДО Уральской торгово-промышленной палаты

Обращаться в представительство Уральской торгово-промышленной палаты в

Верхнесалдинском ГО

8 (34345) 5-51-14 utpp-vs@uralcci.com

Руководитель представительства Федорова Татьяна Александровна