



Обучение взрослых

Современные тенденции на рынке

1

- Рост профессиональных требований

2

- Часть развития территории

3

- Новая культура потребления

4

- Рост инвестиционной активности



- Рост профессиональных требований

Законодательство предъявляет всё более высокие требования к образовательному уровню и профессиональной компетенции руководителя любого предприятия.

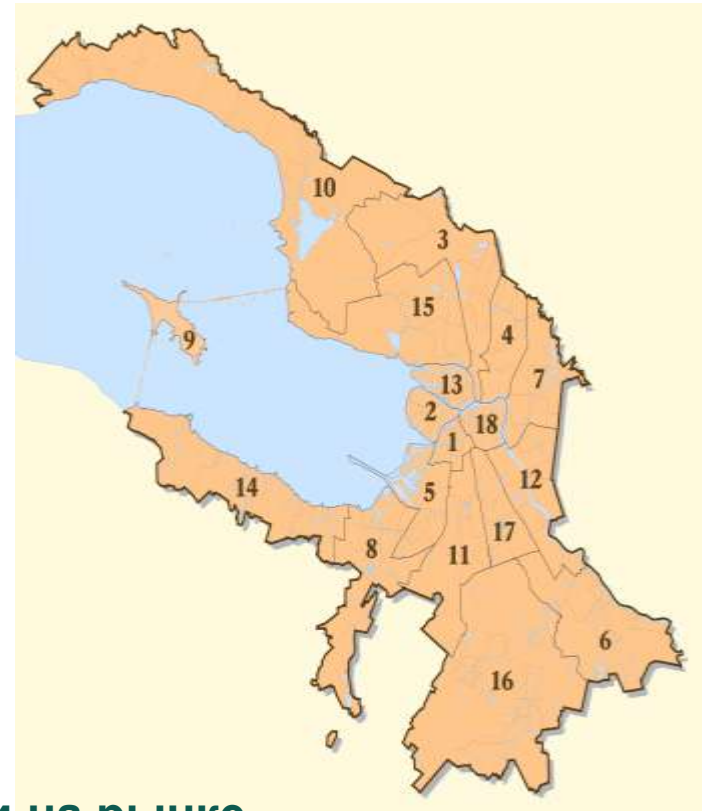
Как Вы оцениваете свои профессиональные перспективы?

2

• Часть развития территории

Место предприятий в развитии территории – переход к кластерному принципу организации бизнеса.

Вы планируете долгосрочную карьеру в выбираемой отрасли?



Современные тенденции на рынке

3

• Новая культура потребления

Профессии быстро меняют свою престижность, .

Современное поколение активных потребителей товаров и услуг всё больше ориентировано на качество и удобство. Это требует от бизнеса постоянного улучшения своей работы и качества персонала.

Вы планируете дальше развивать свой бизнес?



Современные тенденции на рынке

4

• Рост инвестиционной активности

Кризис показал, что население крупных городов России даже в сложных экономических условиях интерес к инновациям и инвестиции в них растут. Это приводит к развитию корпоративных методов управления и «отдалению» собственника от бизнеса и формализации отношений работник-работодатель.

Специалистов по отбору управленческого персонала больше ориентирует на наличие профильного образования, а не на опыт практической работы, пусть даже и успешный.

Вы уже готовы к новым перспективам?

Современные тенденции на рынке



НЕ СООТВЕТСТВУЕТ СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ РУКОВОДЯЩИХ КАДРОВ!

КРАТКОСРОЧНОЕ ОБУЧЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

СОЗДАНИЕ ПСЕВДО-ПРОФЕССИОНАЛОВ НЕКОМПЕТЕНТНЫХ И ПО ЭТОЙ ПРИЧИНЕ ЗАВИСИМЫХ, НУЖДАЮЩИХСЯ В ПОСТОЯННЫХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПЛАТНЫХ УСЛУГАХ

ПОГРУЖЕНИЕ (ЕЖЕДНЕВНЫЕ МНОГОЧАСОВЫЕ ЗАНЯТИЯ) ПО УПРАВЛЕНЧЕСКИМ И БИЗНЕС ДИСЦИПЛИНАМ

СОЗДАЕТ ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ТРЕНЕРА (ОРГАНИЗАЦИИ) И ИЗБЫТОЧНОЕ ДОВЕРИЕ; ПОПЫТКА СДЕЛАТЬ ВАС ЧАСТЬЮ «КОМАНДЫ» РАБОТАЮЩЕЙ НА «ОБЩЕЕ» ПРОЦВЕТАНИЕ ИЛИ ПРОСТО ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ И ЗАТРАТ

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫЕ ПРОДАЖИ (БАДЫ, КОСМЕТИКА, ОБОРУДОВАНИЕ)

...

ПОПЫТКИ ЧЕРЕЗ ВАС ВЫЙТИ НА ВАШЕГО ИНВЕСТОРА (СОБСТВЕННИКА)

ЧТО БЫ ПРЕДЛОЖИТЬ ЕМУ ВЗЯТЬ ВАШ БИЗНЕС В СВОЕ «ЭФФЕКТИВНОЕ» УПРАВЛЕНИЕ

ВКЛЮЧЕНИЕ В СКРЫТЫЕ «СЕТИ» БИЗНЕСОВ (САЛОНОВ)

ОЧЕНЬ «МЯГКИЙ » ЗАХОД НА ЖЕСТКОЕ РЕЙДЕРСТВО, ПЕРЕВОД САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ В РАЗРЯД СВОЕГО РАБОТНИКА , СО ВСЕМИ ПОСЛЕДСТВИЯМИ...



МЫ ПРОФЕССИОНАЛЫ В ОБУЧЕНИИ ВЗРОСЛЫХ И ПОДГОТОВКЕ РУКОВОДЯЩИХ РАБОТНИКОВ!

СТАНДАРТНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОБУЧЕНИЮ ВЗРОСЛЫХ (РУКОВОДИТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ И СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ):

1. **Сбалансированная нагрузка** (предупреждение срывов обучения), рассчитанная на эффективное обучение необходимой продолжительности (не менее 72 часов, не менее 12 недель).
2. **Авторские методы обучения** позволяющие эффективно работать с группой где объединены участники разного уровня подготовки и знаний.
3. Ориентация не только на **профессиональные знания**, но и на **личностный рост обучающегося** (навыки лидерства, управленческие приемы и технологии, уважительная и деловая атмосфера в группе).
4. Современные **методы управления**, планирования и контроля **эффективные для малого и среднего бизнеса**

БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ ВЫБИРАЯ МЕСТО ОБУЧЕНИЯ!!!

- Общеобразовательные программы
- Специализированные (отраслевые) программы
- Тематические программы

Направления обучения



**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ!**

Наиболее острые проблемы в умах сотрудников, руководителей, собственников:



Как вычленять значимые тренды при решении текущих задач?

Как преобразовать связи в конкурентные преимущества?

Как поступать, когда чувствуешь риск ухода клиентов?

Как быстрее продать мой товар?

Если у меня есть деньги, как мне обезопасить (значит обеспечить) свое будущее?

Как обеспечить стабильность и устойчивость моего производства?



*ОБУЧЕНИЕ ПО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМ
ПРОГРАММАМ ПРОВОДИТСЯ В ФОРМАТЕ
СЕМИНАРОВ ПОТОКОВЫМ МЕТОДОМ*

ВСЕ ПРОЙДЕННЫЕ СЕМИНАРЫ СУММИРУЮТСЯ

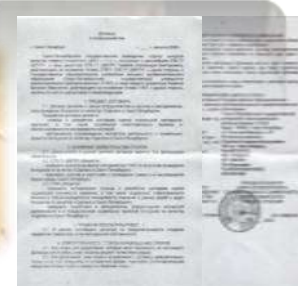
16.08.2010	17.08.2010 №1 "Философия красоты: психология престижа"	18.08.2010	19.08.2010 №2 "Экономика красоты: мода- деньги"	20.08.2010
23.08.2010	24.08.2010 №15 VIP "Все о волосах"	25.08.2010	26.08.2010 №4 "Кадровый вопрос: кто кого выгуливает"	27.08.2010

Принцип компоновки семинаров



**СТАНЬТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
РУКОВОДИТЕЛЕМ –
РАЗВИВАЙТЕ СЕБЯ И СВОЙ БИЗНЕС!**

Общественное признание коллектива





Куда обращаться?

Заключение договоров на обучение в деканате факультета дополнительного профессионального образования в здании университета ул.Гастелло, 15, в ауд. С-36 в понедельник-пятница с 10 до 17 часов. Формы договоров есть на сайте <http://www.ismss.ru/>

тел. (812) 708-38-85