

**СЕМИНАР**  
**"УПРАВЛЕНИЕ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТЬЮ"**  
25 и 26 сентября 2008г.  
г. Киев

**Цель семинара**

Систематизировать знания специалистов в области управления филиальной сетью

Дать знания и инструменты, позволяющие повысить эффективность от деятельности филиальной сети

Выработать практические решения для компании в области управления филиальной сетью

**В программе:**

**1. Контроль и оценка деятельности филиала**

Управление на основе ключевых показателей (KPI)

Виды и формы контроля

Правила эффективного контроля

Отчетность филиалов, как одна из форм контроля

Законы обратной связи, к которой прислушиваются

От эффективного контроля к повышению эффективности: пошаговая инструкция

Сбор информации и оценка рыночной ситуации в регионе

Диагностика проблемного поля филиала

**2. Задачи головного офиса и региональных руководителей**

Три модели управления филиалами

Функции и задачи руководителя от классиков к практике

Искусство постановки задач

Планирование работы филиалов

Делегирование прав и ответственности в регионы

Способы нормирования по Герцбергу

**3. Персонал филиала**

Рисуем портрет идеального кандидата

Теория о мотивации персонала

Разработка системы мотивации персонала

Специфика нематериальной мотивации и стимулирования сотрудников филиалов

Управление корпоративной культурой компании и филиала: как сделать их похожими

Обучение удаленных сотрудников: современные подходы к обучению удаленного персонала

**4. Способы устранения конфликта филиал - головной офис: деловая игра**

## Отзывы

2007-04-02 **Евтеева Елена Александровна, ООО "Вебер Комеханиос"**, руководитель отдела маркетинга  
Вся информация оказалась полезной и актуальной данный момент для нашей компании. Считаю семинар очень эффективным. Увидела свои ошибки, построю "дерево целей" для себя лично. Выражаю восхищение преподавательским качеством Андрея Ивановича.

2007-04-02 **Кулакова Светлана Валентиновна, ООО Центроптторг**  
Поняла значение маркетинговых мероприятий в зависимости от фаз жизненного цикла. Большое спасибо!

2007-04-02 **Бочкарева Наталья Ивановна, ООО "ФИБО"**, заместитель генерального директора по развитию  
Научилась прогнозировать результаты открытия филиала, пользоваться математическими методиками и рядом матриц. Я получила в доступной форме ответы на свои вопросы + конкретные алгоритмы действия в ситуациях.

2007-01-26 **Федор Крайнев**, сотрудник департамента по маркетингу  
Тренинг на мой взгляд, крайне удачен. Преподаватель умеет интересно и ярко рассказывать. Непринужденная и увлекательная атмосфера обучения. Уютная и комфортная обстановка MBS, улыбочивые сотрудники. Смело могу поставить пять с плюсом!

2007-01-26 **Павел Гирнов**, руководитель отдела маркетинга  
Наибольший интерес вызвал раздел курса, о том, как поддерживать развитие сети. Благодарю. Интересно и познавательно.

2007-11-15 **Швецов И.В., ООО "ЕвропартRUS"**, специалист отдела маркетинга по развитию филиалов.  
Семинар мне очень понравился, он помог мне систематизировать концепцию развития филиальной сети. Очень важный момент - это оценка привлекательности филиала и его аудит.

## О тренере:

**Кулинич Андрей** профессор Moscow Business School. Член Ассоциации по развитию менеджмента в странах Центральной и Восточной Европы (CEEMAN), член Гильдии маркетингов. Является соавтором книги «Филиальная сеть. Развитие и управление».

Практикующий консультант в области стратегии, управления маркетингом и продажами в сфере B2B. Успешный опыт реализованных проектов в различных отраслях на территории России, Белоруссии и Украины. Среди клиентов такие компании «Центртелеком», «Адамас», «Веза», «Росспиртпром», «Кедр» и другие

Преподает в Академии Народного Хозяйства при Правительстве РФ на факультетах банковского дела, национальной экономики и программе Executive MBA. А так же на программах Московской Международной Высшей Школы Бизнеса (МИРБИС) на курсах «Маркетинговые решения компании» и специальных курсах. Опыт преподавательской деятельности и консультирования с 2000 года.

Имеет богатый практический опыт, прошел путь в реальном бизнесе от продавца до генерального директора. Занимал высшие руководящие посты в компаниях лидерах своей отрасли.

## Условия участия:

Стоимость участия в 2 днях – **1900** гривен

В стоимость входит: раздаточный материал, кофе-паузы, обед, Сертификат участника семинара

**Звоните:** +380 44 245 9082, +380 67 680 9558

**Пишите:** [apn@nip.net.ua](mailto:apn@nip.net.ua)