



О Николае

- Бизнес-консультант, эксперт в области развития бизнеса, увеличения прибыли и продаж
- Учредитель ассоциации независимых бизнес-консультантов «БизКон» <http://bizkon.org/>
- Учредитель инвестиционной компании «Территория инвестирования» <http://tinvest.org/>
- Автор более 60 деловых книг, 2 произведения завоевали премию «Книга рунета»
- Степень Executive MBA (Московская Школа Управления «Сколково»)
- Кандидат экономических наук
- Окончил физический факультет МГУ
- Проходил личное обучение у многих ведущих экспертов по бизнесу, маркетингу, менеджменту, продажам, финансам и личной эффективности России и мира

Рекордсмен мира, вошедший в книгу рекордов Гиннеса (за проведение «Самого масштабного online бизнес тренинга» в мире)



Возможные темы выступлений Николая Мрочковского

Возможны как в полно дневном формате тренинга, так и в сокращенном варианте мастер-класса на 1-1,5 часа

1. Быстрое удвоение прибыльности бизнеса
2. Модель развития бизнеса
3. Построение отдела продаж
4. Система развития бизнеса
5. Технологии повседневного контроля и управления для руководителей
6. Бизнес на автопилоте. Как перестать работать на свой бизнес и заставить его работать на Вас!
7. Книга продаж. Создаем эффективный инструмент продаж и обучения менеджеров за один день
8. Безжалостный менеджмент – реальные технологии управления персоналом в России
9. Личная эффективность в бизнесе / Тайм-менеджмент для руководителя
10. Инвестирование в доходную недвижимость

Контакты для связи - nikolay@mrochkovskiy.ru

Подробное описание некоторых тем, на которые может выступить Николай

Антикризисное управление. Как выжить и преуспеть в бизнесе, когда все плохо

1. Что делать, чтобы выжить?
2. Оперативные точечные меры, которые позволяют устоять против первого удара кризисных факторов
3. Продажи в кризисе – какие действия помогут удержаться на плаву
4. Как использовать кризис для развития вашего бизнеса
5. Работа с персоналом в кризисе
6. Снижение затрат - что резать, а на чем лучше не экономить
7. Управление в кризисе
8. Производство и склад в кризисе

Система продаж. 15 практических способов быстро увеличить продажи и прибыль

1. Ключевая формула продаж
2. С чего начать работу по увеличению продаж в вашем бизнесе?
3. Увеличение среднего чека
4. Увеличение конверсии – как поднять долю желающих купить прямо сейчас
5. Клиенты, которые покупают снова и снова
6. Увеличение маржи – что позволяет извлекать больше прибыли из того же товара или услуги
7. Принцип ОДП

Построение эффективного отдела продаж

1. Трехступенчатый отдел продаж
2. Система мотивации "продажников" – как стимулировать их работать по полной
3. Планы продаж
4. Система найма продажников – где и как их найти и как отобрать адекватных
5. Как пасти котов – контроль и управление "продажниками" (sales'ами) – жесть, как она есть.
6. Главный рабочий инструмент контроля
7. Минимальный пакет документов для работы отдела продаж

Модель развития бизнеса

1. Как выйти на новый уровень в вашем бизнесе
2. Стартовый хаос – как обеспечить выживание и прибыльность
3. Разгон – набираем обороты
4. Система – создаем надежную стабильную структуру
5. Масштабирование – умножаем обороты на 10+

Технические требования к залу (для формата живых выступлений)

1. Зал для проведения тренинга/конференции

Должен быть тихим — необходимость перекрикивать мощный кондиционер, строительный шум, музыку из соседнего помещения и т.п. испортят все впечатление от мероприятия. Пожалуйста, убедитесь заранее, что ничего подобного и близко не произойдет.

Идеальная рассадка «как в школе, за партами». Если такой возможности нет — то стулья с откидывающимися планшетами, чтоб было удобно делать записи участникам. Вход в зал должен быть не со спины тренера, а с противоположной от тренера стороны.

2. Компьютер-ноутбук с установленной программой PowerPoint версии не ниже 2000 (именно PowerPoint, а не «совместимой»), а также LCD-проектор и экран.

3. Кликер для переключения слайдов.

4. Флипчарт, и минимум две «тетради» к нему.

5. Свежий набор маркеров для флипчарта 4-х цветов.

6. Блокноты, ручки для участников тренинга

7. Для больших групп (более 35 человек) или для больших залов необходимо обеспечить микрофоны (не менее 3-х) и систему звукоусиления.

Просьба позаботиться о достаточном количестве батареек для микрофонов.

Желательно 1 микрофон типа «петля» или «гарнитура» для тренера и 2 микрофона ручных, для того чтобы желающие могли задать вопрос. Звукотехник должен обеспечить заранее подключение микрофонов и сделать саундчек до прибытия тренера к месту проведения тренинга.

8. Для больших сцен (зал более 100 человек) обязательно наличие звуковой мониторинговой системы на сцене (дополнительные колонки обращенные в сторону тренера).

9. Бейджи (для небольшой аудитории)

10. Минеральная вода для тренера из расчета 1 литр на 1 час тренинга в пластиковых бутылках не более 0,5 л. Стаканы не обязательны. Не желательны «Аква минерале» и «Бон Аква».

11. Кофе-паузы – из расчета 1 пауза на 1,5 часа тренинга

12. Желательно, чтобы в перерывах была возможность уединиться, отдохнуть от внимания участников семинара. Тренер всегда открыт для общения, но иногда все-таки бывает нужен отдых.

13. Стол для тренера, чтобы разместить необходимые материалы и вещи.

Питание (если предусмотрено)

Тренер питается отдельно от участников (НЕ в одном зале с ними)