

**Навчальна програма – Семінар:
«Підприємницький та особистий успіх можна спланувати»**
**Дата проведення: 11 – 15 липня 2016 року.**
**Місце проведення: ЛНУ імені Івана Франка 111 аудиторія (головний корпус Університету вул. Університетська, 1)**
**11 липня початок о 14.00
12-15 липня початок о 10.00**

**Організатори: відділ сприяння працевлаштуванню, економічний факультет та факультет управління фінансами та бізнесу.**

Семінар буде проводити Екгард Керайн – виконавчий директор та представник німецького «Фонду Горста Рогуша». Фонд ставить перед собою ціль підтримувати становлення так званого середнього класу та таким чином допомагати розвиватися країнам, котрі межують з країнами Європейської Спільноти, навчити людей працювати відповідально та вести свій власний бізнес, який буде мати тривалий економічний успіх, щ сприятиме розвитку економіки їх країни. Йдеться не лише про передачу знань, важливим є розбудити в молодих людей бажання до самовизначення та показати їм, що не потрібно списувати все на « так звані обставини», а потрібно вміти дивитись в майбутнє з великими перспективами успіху.
За переконанням представників Фонду, важливим фактором сталого успіху є інтенсивність особистої мотивації у роботі з людьми та в роботі над завданнями та труднощами. Для того, щоб розбудити цю внутрішню власну мотивацію та зберегти її впродовж всього життя, навчальний матеріал семінару містить відповідні блоки по тематиці самоаналізу та подолання проблем, виходячи з цілісної перспективи. Йдеться не лише про професійний успіх, а про вдале життя.

Після завершення семінару учасники отримують сертифікат та багато письмового матеріалу щодо змісту семінару.

**Загальна характеристика**

**Вступ і введення теми:**

**Ким і чим я хочу стати?**

* **Життєва мотивація–мотивація у роботі**
* **Якість життя–якість праці**
* **Життєві неправди, міф про матеріальні примуси, історії жертв**
* **Влада свободи вибору, вирішити самому чи дозволити вирішити за себе**
* **Організація життя–організація праці**
* **Самомотивація з допомогою планування цілей, жити рішуче**
* **Скористайтесь зручною нагодою, щоб розпочати самостійно визначене життя**

*Основна навчальна мета:*

*Успіх сильно залежить від форми енергії, з якою підходиш до своїх завдань*

**Більше часу на основне–тайм-менеджмент (управління часом)**

* **Чи плануванняідентичне переплануванню і спрямоване проти креативності?**
* **Планування часу: як система проти відкладання, затягування та хаотичної активності**
* **Основні правила якісного управління часом (тайм-менеджменту)**
* **Письмове мислення - навіщо?**

**•Розставлення пріоритетів за Ейзенхауером – Принцип Парето - Пошуки основного**

* **Дефіцит як шанс – віднайти справжній дефіцит**
* **Наполегливість як елемент методики**
* **Пропонувати і пожинати користь**

**PSA/ІАС (індивідуальний аналіз ситуації свого попереднього життя)**

**Усі учасники протягом перших двох днів семінару здійснюють письмово на основі об’ємного опитувальника/анкети (понад 80 с.) самоаналіз свого життєвого шляху і розробляють га цьому підґрунті план на майбутнє.**

* **сильні/слабкі сторони / шанси / ризики у моїй кар’єрі**
* **список моїх найсакральніших бажань**
* **список дефіцитів = список шансів**

*Основна навчальна мета:*

*Планування успіху залежить від якості аналізу дефіцитів*

Навчальна підціль 1: цілеспрямоване зміцнення сильних сторін

цілеспрямоване убезпечення слабких сторін

оптимальний розвиток особистості

Навчальна підціль 2: успіхом можна керувати з допомогою самостійно поставлених цілей

**ПЦП (періодичний цільовий план, мій цільовий план на наступні 10 років)**

* **Планування цілей: від мінус-стану до плюс-стану**

*Основна навчальна мета:*

*основою пізнання є самопізнання*

* **ПЖЦ (план життєвих цілей як можливий варіант планування )**
* **Схема «план-як» – шлях та опис цілі, фото-фініш у словах**
* **План-як – хто, з ким, коли, як, чому, як довго, чим**

*Основна навчальна мета: цілі досягаються тоді, коли вони плануються і розбиваються на окремі та проміжні цілі.*

* **Річне планування робочих цілей, приклади**
* **Місячні цільові плани**
* **Тижневі цільові плани**
* **Робота з щоденним планом/Використання часового плану-графіку**

*Основна навчальна мета:*

*досягання цілей передбачає послідовну наполегливість*

**Кінецьблоку 1**

**Мотивація, самомотивація і керування персоналом**

* **Дослідження щастя Михая Чіксентміхаї та відчуття «флоу» («потоку»)**
* **Жан-Поль Сартр – екзистенціалізм, самовизначення та примус прийняття рішень.**
* **Переваги та недоліки деяких видів управління.**
* **Як отримати відповідальних, зацікавлених працівників?**
* **Керування цілями, залучення працівників у процеси пошуку цілей та рішень, широка інформаційна база для працівників.**

*Основна навчальна ціль:*

 *послуги мого підприємства є добрими настільки, наскільки їх надають мої працівники. Шеф як каталізатор – елемент, який запускає чи прискорює процеси і при цьому не виснажує себе сам.*

**Маркетинг цілком практично**

* **Бачити світ очима та почуття клієнта.**
* **Мислити моделями у голові клієнта.**
* **Потреби, необхідність і попит.**
* **Послуга.**
* **Функція додаткової корисності.**
* **Рамкові умови ринку і тенденції.**
* **Позиціонування, USP (УТП), SEP (СПУ), базові навики, ознаки унікальності.**
* **Сегментація, визначення або не визначення цільових груп?**
* **Розробка бізнес-концепцій на різних прикладах.**
* **Проведення самостійних ринкових досліджень.**
* **Аналіз і контроль конкурентів.**
* **«Портфельний» аналіз власного підприємства.**
* **Дослідження ринку шукає, інтерпретує інформацію про клієнтів, статус, поведінку, бажання; надає дані для статистики і контроллінгу.**
* **Маркетингові стратегії на прикладах.**
* **Маркетингові інструменти: якість продукту, сервіс, ціна, організація, канали та стимулювання збуту, реклама, зв’язки з громадськістю, посередники і зовнішні фактори впливу.**
* **Коливання клієнтської бази, прив’язка клієнтів.**
* **Керування персоналом обличчям до клієнта.**

*Основна навчальна ціль: Клієнт завжди правий, тому все має бути спрямоване на клієнта.*

*Навчальна підціль: Маркетинг без прибутків – це не маркетинг*

**Кінець блоку 2**

**Питання щодо мого життєвого балансу останнім часом**

* **Контрольний список для заповнення учасниками.**

*Основна навчальна ціль: дотримуватись балансу між роботою і дозвіллям, між напруженням і відпочинком, між насолодою і здоров’ям*

**Невеличкий екскурс в організацію підприємства**

* **Основи – навіщо планування та організація, з користю для кого?**
* **Управління якістю на прикладі Кайдзен.**
* **Квота помилок, неефективність, калькуляція вкладу на покриття.**
* **Прогностичне запобігання виникненню помилок, забезпечення ефективності.**
* **Опис робочого місця, завдань, організаційна схема.**
* **Прив’язка клієнтів на підприємствах з надання послуг.**
* **Прив’язка клієнтів до брендів.**
* **Пошук, управління та збереження хороших працівників.**
* **Як організовувати внутрішню комунікацію.**
* **Як організовувати комунікацію з клієнтами.**
* **Партиципаційні інструменти управління.**
* **Наочна розробка бізнес-концепції підприємства.**
* **Планування та управління з допомогою контрольних списків.**
* **Методи планування підприємницьких цілей.**
* **Управління задля досягнення цілей.**
* **Контроллінг, як він відбувається? Забезпечення ефективності.**
* **Операційні довідники підприємств,приклади.**
* **Відповідальне досягнення цілей в команді.**
* **Список головних завдань підприємця.**
* **Бенч-маркінг – вчитися у кращих, різні приклади.**

**можливо**

* **Екскурсія для аналізу ринку.**

*Основна навчальна ціль:*

 *Те, що не організовано, не відбувається взагалі, або відбувається неповноцінно, неправильно, задорого або щодня інакше в залежності від уподобань*.

**Запрошуємо усіх бажаючих!**

**Буде цікаво!**