

Бухгалтерский аутсорсинг: запуск и развитие бизнеса

ЦЕЛЬ

дать слушателям понимание основных этапов успешного запуска и организационного развития своей аутсорсинговой компании в сфере бухгалтерских услуг

ЗАДАЧИ

передать слушателям необходимые теоретические знания и отработать на практике навыки эффективного управления аутсорсинговой компанией на стратегическом и операционном уровнях

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- ✓ владельцы аутсорсинговых компаний;
- ✓ бухгалтеры, планирующие открыть свой бизнес;
- ✓ инвесторы

ФОРМАТ И ДАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ОБУЧЕНИЯ

Онлайн формат

11, 18, 25 ноября, 02 декабря

Время: с 10.00 до 17.00 (13.00:14.00 – перерыв на обед)

КТО ВЕДЕТ КУРС



Булат Садыков

Практикующий бизнес-тренер,
Консультант по развитию бизнеса,
Преподаватель по программам MBA, DBA

Приглашенные эксперты в области

- трудового законодательства
- аудиторы РК
- сервисов ГК «Учёт»

Стоимость - 400 000 тг, с учетом НДС

Программа курса

1 день		
Тема	Краткое содержание	Время
СВОЙ БИЗНЕС: ОТ ПЛАНОВ К ДЕЙСТВИЮ	<ul style="list-style-type: none"> - Тенденции аутсорсинга в Казахстане - Запуск и развитие аутсорсинговой компании - Закономерные кризисы и как их преодолевать 	10:00 - 11:30
11:30 – 11:45 перерыв		
ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА	<ul style="list-style-type: none"> - Бизнес-модель аутсорсинговой компании - Стратегический план: что будем делать? - Тактический план: как будем делать? 	11:45 - 13:00
13:00 – 14:00 обед		
РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА	<ul style="list-style-type: none"> - Организационная структура - Бизнес-процессы - Мотивация и обучение персонала 	14:00 - 15:30
15:30 – 15:45 перерыв		
БИЗНЕС-ПРАКТИКУМ	- Бизнес-модель аутсорсинговой компании	15:45 - 17:00
2 день		
ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА	<ul style="list-style-type: none"> - Маркетинг в системе управления продажами - Эффективные инструменты маркетинга - Маркетинговый план: назначение и содержание 	10:00 - 11:30
11:30 – 11:45 перерыв		
ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ	<ul style="list-style-type: none"> - Этапы и содержание анализа продаж компании - Выбор и разработка общей стратегии продаж - Структура, методы и виды планов продаж 	11:45 - 13:00
ЭФФЕКТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ	<ul style="list-style-type: none"> - Эффективная организация работы отдела продаж - Функции руководителя отдела продаж - Виды организационной структуры отдела продаж 	
13:00 – 14:00 обед		
МОТИВАЦИЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ	<ul style="list-style-type: none"> - Классификация менеджеров по продажам - Ключевые факторы успеха менеджера по продажам - Мотивация менеджеров отдела продаж 	14:00 - 15:30
КОНТРОЛЬ РАБОТЫ ОТДЕЛА ПРОДАЖ	<ul style="list-style-type: none"> - Эффективный контроль: учёт, оценка и анализ - Регламент отчетности и совещания отдела продаж - Показатели работы отдела продаж 	
15:30 – 15:45 перерыв		
БИЗНЕС-ПРАКТИКУМ	План продаж аутсорсинговой компании	15:45 - 17:00
3 день		
ЭФФЕКТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ	<ul style="list-style-type: none"> - Менеджмент в современных условиях - Подходы и стили управления персоналом - Руководитель: лидер, менеджер или коуч? 	10:00 - 11:30
11:30 – 11:45 перерыв		
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ И РЕШЕНИЯ	<ul style="list-style-type: none"> - Типы управленческих задач - Этапы принятия управленческих решений - Алгоритм процесса делегирования задач сотрудникам 	11:45 - 13:00
УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ	- Принципы и подходы к управлению изменениями	

	- Аспекты сопротивления изменениям - Способы преодоления сопротивления изменениям	
13:00 – 14:00 обед		
УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ	- Конфликты: определение, природа и типы - Причины возникновения конфликтов - Технологии разрешения конфликтных ситуаций	14:00 - 15:30
15:30 – 15:45 перерыв		
БИЗНЕС-ПРАКТИКУМ	Нахождение коренной причины проблем	15:45 - 17:00
4 день		
УЧЁТ.ФРАНШИЗА	- Партнерская программа «Учёт.Франшиза» - Перспективы развития партнерской программы - Как стать партнером «Учет.Франшиза»	10:00 - 11:30
11:30 – 11:45 перерыв		
КАДРОВОЕ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВО	Рекомендации по разработке, оформлению кадровых документов, описать типичные ошибки и способы их устранения, разобрать формы кадровых документов	11:45 - 13:00
13:00 – 14:00 обед		
АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА	Все о сервисах компании Учет.Бухгалтерия - Облачная бухгалтерия - ЭДО - Проверка Контрагентов - Онлайн Касса Арсенал бухгалтера	14:00 - 15:30
15:30 - 15:45 перерыв		
ОТКРЫТИЕ И ВЕДЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ		15:45 - 16:45
ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ ОБУЧЕНИЯ СЕРТИФИКАТЫ НАПРАВЛЯЮТСЯ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ НА ПОЧТУ		

- онлайн обучение проходит на учебной платформе ПРОФИТренинг.
- Запись занятия не предоставляется