

ПРОГРАММЫ ТРЕНИНГОВ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МСП  
«АЗБУКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ» И «ШКОЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

# Тема: Бизнес визиты

- Проявляйте живой и искренний интерес к другим людям.
- Улыбайтесь, это очень простой способ произвести выгодное для вас первое впечатление.
- Для человека один из самых приятных звуков — звук собственного имени.



- Будьте хорошим слушателем, поощряйте своего собеседника на разговор о себе самом.
- Внушайте людям сознание собственной значимости
- Говорите на темы, которые интересуют вашего собеседника



1 «Арт мебель»

2 «Региональный центр безопасности»

3 «Аромаклуб»

4 «Гольфстрим»

- Белова Елена Владимировна адреса: "Арт-мебель" ул. М. Горького д 1,
- Рудакова Елена Александровна Северо-западный Региональный центр Безопасности ул. Онежской флотилии 22
- Круковская Ирина Александровна, Ароматклуб пер. Аксентьева 6 (Равновесие)
- Левичева Екатерина Игоревна, клуб Гольфстрим Муезерская 15 а

Задание

Необходимо составить 10-минутную презентацию для других подгрупп о посещенном бизнесе в формате анализа элементов бизнес-модели:

- Продукт
- Целевая аудитория
- Канал продаж
- Способы привлечения и информирования клиентов
- Структура дохода
- Ключевые ресурсы
- Основные процессы
- Ключевые партнеры
- Структура затрат



- По возможности сделайте фотографии встречи (для использования фотографий в презентации по итогам бизнес - визита) предварительно попросив разрешения у принимающей стороны.
- Если вам не разрешат фотографировать, воспользуйтесь открытыми источниками информации.





- для ведения бизнеса важна возможность получения и анализа неструктурированной информации, а также способности быстро договариваться с малознакомыми людьми.
- Очень важно работать в команде и презентации после бизнес визитов повысят качество ваших итоговых работ.

