



ENDORSE

Консалтинг



**Консалтинговая компания ENDORSE-Консалтинг
предлагает профессиональные услуги
в области управленческого и маркетингового консалтинга**

Наши ключевые направления:



Управленческий консалтинг



Маркетинговый консалтинг



Бренд-билдинг



Программные продукты развития бизнеса



Персонал-консалтинг. Кадровый аудит



Обучение персонала (тренинги, деловые игры)

Преимущества работы с нами:

Системный подход к реализации каждого проекта с учётом индивидуальных особенностей заказчика

Чёткая коммуникация и эффективная организация взаимодействия с клиентом на всех этапах выполнения проекта

Высокий профессиональный уровень работы

Использование новейших прогрессивных технологий управления бизнесом

Практическая применимость предлагаемых решений. Достижение результата вместе с клиентом

Эффективное внедрение изменений. Согласованность действий и вовлечённость персонала заказчика при выработке рекомендаций

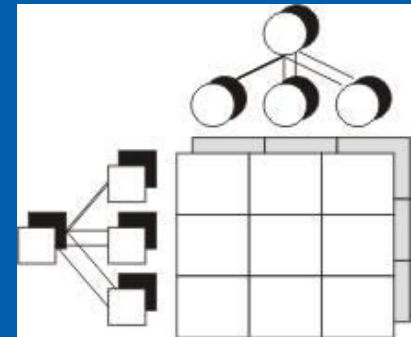
Конфиденциальность информации и соблюдение профессиональных этических стандартов



Управленческий консалтинг

Консультационно-методические услуги по современным технологиям управления

1. Анализ управленческой деятельности предприятия.
Диагностика организационных проблем.
2. Разработка и реализация стратегии развития бизнеса.
Организация и совершенствование функциональной деятельности.
3. Корпоративная архитектура:
 - структурированное описание деятельности компании;
 - описание регламентов и функциональных моделей;
 - моделирование и оптимизация бизнес-процессов;
 - создание системы управления бизнес-процессами.



Управленческий консалтинг

Консультационно-методические услуги по современным технологиям управления

4. Внедрение стратегического управления на основе BSC (сбалансированная система показателей)
5. Постановка системы управленческого учёта и бюджетирования.
6. Автоматизация управления (IT-технологии) с использованием новейших программных продуктов.
7. Бизнес-планирование (по международным стандартам МСФО с использованием программного продукта Project Expert)

1. Маркетинговый аудит

2. Разработка и помощь в реализации маркетинговой стратегии.
Разработка комплекса мероприятий маркетинг-микс.

3. Разработка концепций рекламных компаний.

4. Постановка/ оптимизация работы отделов продаж/маркетинга:
Отдел продаж «Под ключ»:

- Разработка стратегии продаж
- Моделирование организационной структуры отдела
- Разработка модели бизнес-процессов подразделения
- Определение квалификационных требований, подбор сотрудников
- Создание и реализация программы подготовки персонала
- Постановка системы продаж (планирование продаж, отчётность персонала и система контроля за сотрудниками, разработка и внедрение системы мотивации)
- Внедрение системы управления взаимоотношениями с заказчиками (CRM) с использованием программных продуктов Quick Sales, Sales Expert
- Разработка презентационных пакетов для менеджеров отдела продаж
- Надзорные аудиты за работой подразделения

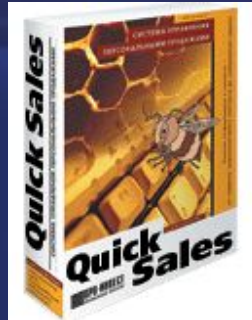


Создание и позиционирование торговых марок

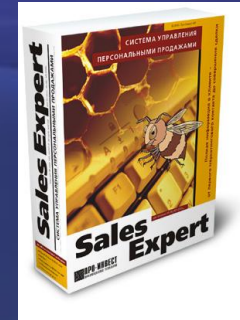
- 1. Создание концепции бренд-позиционирования/репозиционирования.**
- 2. Бренд-нейминг**
- 3. Бренд-букинг. Разработка и тестирование атрибутов бренда**
(торговая марка, логотип, цветовое/графическое решение, форма и дизайн упаковки и продукта)
- 4. Тестирование потребительских качеств, вкусовых решений**
- 5. Регистрация товарного знака**
- 6. Копирайт (рекламные слоганы, рекламные тексты и статьи)**
- 7. Маркетинг-микс бренда**
 - стратегия продаж
 - выбор каналов продвижения продукции
 - выбор средств поддержки (реклама и стимулирование сбыта)
 - медиапланирование
 - оценка эффективности мероприятий по выводу и закреплению бренда
 - поддержка и сопровождение бренда на разных этапах жизненного цикла
- 8. Постановка систем дистрибьюции продукта/услуги**

Программные продукты развития бизнеса

CRM-системы (управление взаимоотношениями с заказчиками)



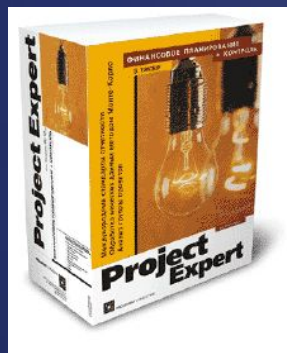
- Quick Sales 2
- Sales Expert 2



Программы решают следующие задачи:

1. Сбор и обработка информации о клиентах в единой базе данных;
2. Определение процедур и правил работы менеджеров по продажам;
3. Предоставление сотрудникам отделов продаж автоматизированного рабочего места;
4. Контроль работы с клиентами и анализ сбытовой деятельности компании;
5. Оценка результативности маркетинга;
6. Защита клиентской базы;
7. Согласованная работа сотрудников различных подразделений с клиентами.

Программа разработки бизнес-плана
и оценки инвестиционного проекта



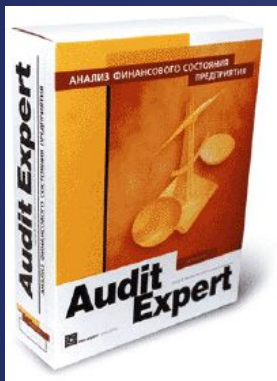
Project Expert

Позволяет создать
бизнес-план предприятия
в соответствии
с международными стандартами
финансовой отчётности.

В основе программы -
методика UNIDO
по оценке инвестиционных проектов
и методика финансового анализа,
определенная
международными стандартами IAS.

Программа рекомендована
к использованию
Минэкономки России
как стандартный инструмент
для разработки
бизнес-планов предприятий.

Программа анализа финансового состояния предприятия



Audit Expert

Позволяет сформировать сопоставимые финансовые данные для проведения финансового анализа.

Быстро провести анализ финансового состояния предприятия по его финансовой отчетности.

Провести углубленное исследование финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Осуществлять бенчмаркинг.

Оценить реальную стоимость имущества компании.

В качестве аналитической базы программа использует систему международных стандартов финансовой отчетности (International Accounting Standards, IAS).

Консалтинг в области персонала. Кадровый аудит



- 1. Оценка персонала.
Анализ соответствия сотрудников занимаемым должностям.**
- 2. Диагностика и оптимизация документации
кадрового делопроизводства.**
- 3. Управление эффективностью персонала.
Построение профессиограмм.**
- 4. Управление системой мотивации.
Оценка психологического климата.**



Обучение персонала



Тренинги

Аналитические семинары

Деловые диагностические и обучающие игры

CASE-технологии

Моделирование и управление индивидуальными проектами



Обучение персонала

Тематика тренингов по менеджменту:

- ✓ «Стратегическое управление бизнесом»
- ✓ Управление по целям.
Система сбалансированных показателей (BSC)
- ✓ «Моделирование бизнес-процессов организации»
- ✓ «Менеджмент на каждый день:
методы и инструменты эффективного управления
организацией»
- ✓ «Бизнес-мастерская управленческих решений»
- ✓ Управление качеством. Разработка и внедрение
на предприятии системы менеджмента качества.
- ✓ «Организационная команда» (тренинг командообразования
и оптимизации организационного взаимодействия)
- ✓ Управление корпоративной культурой и конфликтами

Обучение персонала

Тематика тренингов по маркетингу и продажам:

- ✓ Стратегическое планирование маркетинга в организации
- ✓ «Практический маркетинг в компании»
- ✓ «Маркетинговые исследования собственными силами»
- ✓ Позиционирование фирмы, товара, бренда.
(Уникальное торговое предложение. Управление брендом.)
- ✓ «Активные продажи. Техника личных продаж» (Ступень 1)
- ✓ «Маркетинговый подход в продажах» (Ступень 2)
- ✓ Управление отделом продаж
- ✓ Управление командой торговых представителей
- ✓ Управление дистрибьюцией
- ✓ Основы мерчендайзинга
- ✓ «Эффективная презентация. Навыки ведения переговоров»
- ✓ Корпоративные тренинги под индивидуальные задачи заказчика



С уважением и надеждой на эффективное сотрудничество



420044, г. Казань, ул. Восстания, 18 Б, оф.301

Тел/факс: (843) 516-80-09, тел: (843) 267-57-62

www.endorse.ru

e-mail: info@endorse.ru