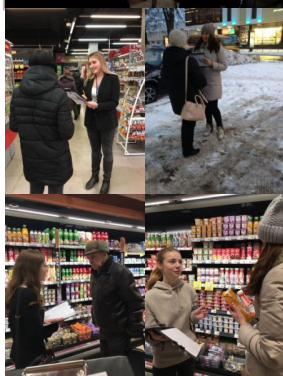
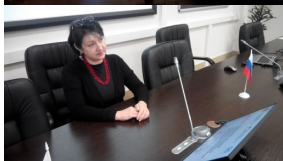


## INFORT Group

### Консалтинговая группа **ИНФОРТ**



#### 1. Технологии и инструментальные средства управления с 1990 г. Управленческий консалтинг, аутсорсинг с 1996 г.

Разработка и внедрение технологий и систем управления маркетингом, продажами, закупками, финансами продвижения и персоналом. Разовые консультации, консультационное сопровождение, аутсорсинг

##### Система управления конкурентоспособностью предприятия торговли

##### **INFORT Group Управление**

**Стратегический менеджмент.** Разработка стратегии продвижения торговой марки (фирмы, товара, услуги), медиа-планирование, планирование бюджета и контроль рекламной кампании бренда.

**Операционный менеджмент.** Управление ассортиментом, ценами и обеспеченностью продаж товарными запасами, бюджетом продаж и маркетинга.

**Управление производительностью труда.** Разработка организационной структуры и функционала работников, системы мотивации и заработной платы персонала. [Дистанционное] обучение персонала.

**Технологии и системы класса Business Intelligence.** Внедрение технологий и инструментальных средств бизнес-анализа и планирования в сфере коммерции и маркетинга.

**Программное обеспечение для администрирования бизнес-процессов.** АРМ менеджера, руководителя проектами, администратора.

#### 2. Маркетинговые исследования с 1997 г. более 50 рынков Телефонный маркетинг. CRM с 2001 г.

**Исследования.** Телефонный маркетинг «4 в 1», мониторинг бренда, конкурентный анализ рынка, проблемные исследования. Опросы по телефону, на улицах и в общественных местах, скрытые структурированные наблюдения и сбор данных.

**Организация и автоматизация активных продаж сложных продуктов и услуг** на основе CRM-системы **INFORT Group CRM DMS** на предприятиях малого и среднего бизнеса, осуществляющих активные продажи техники, оборудования, товаров для офиса, информационных продуктов и услуг и пр.

#### 3. Образовательные проекты для бизнеса и учебных заведений с 1992 г.

[Дистанционное] обучение:

- предпринимателей, управленцев и специалистов предприятий торговли и сферы услуг, коммерческих подразделений производственных предприятий;
- студентов, аспирантов и преподавателей экономических ВУЗов и техникумов.

**Внедрение в учебных заведениях моделей обучения** с использованием современных образовательных технологий.

**Обучение преподавателей ВУЗов и учителей школ** современным информационным технологиям.

**Разработка учебно-методического материала** (презентаций теоретического материала, тестовых заданий и т. д.) по дисциплинам в электронном виде.

**Образовательные проекты для бизнеса и учебных заведений** с 1992 г.**Проект «Наука и образование для бизнеса»** с 2013 г.

Для предпринимателей, управленцев и специалистов предприятий торговли, коммерческих подразделений производственных предприятий и предприятий сферы услуг. Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических ВУЗов и техникумов

**[Дистанционное] модульное обучение****по программе****ТЕХНОЛОГИИ РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ****менеджмент • финансы • коммерция • маркетинг • персонал • бизнес-анализ****Рационально – значит разумно** (лат. *ratio* – разум)

Современный рынок с его высоким уровнем динамики, степенью конкуренции и кризисными явлениями не допускает управление бизнесом интуитивно или опытным путём. Требуется *рациональный подход к управлению*, основанный на применении технологий бизнес-анализа и планирования, обеспечивающих принятие оптимальных управленческих решений.

Предлагаемая программа обучения основана на практическом материале и технологиях, разработанных авторами в ходе многолетней (с 1990 года) практической работы в качестве разработчиков программного обеспечения, руководителей подразделений и консультантов по управлению и бизнес-анализу в более чем 600 организациях и на предприятиях малого и среднего бизнеса. С 1992 года нами подготовлено более 40 000 предпринимателей, управленцев и специалистов.

Мы предлагаем инструменты управления бизнесом, не требующие больших финансовых вложений. Наши технологии – это готовые решения, проверенные многолетней практикой их применения. Мы уверены, что обучение у нас поможет Вам решить многие проблемы Вашего бизнеса и, тем самым, обеспечить его успешное развитие.

Обучение может осуществляться **дистанционно**, индивидуально или в группе с использованием *Skype*, *TeamViewer* или других программных средств, с применением современных образовательных технологий и методик. Занятия проводятся в форме презентации теоретического материала с разбором практических задач управления и решением задач бизнес-анализа и планирования на компьютере. Обучающимся предоставляется весь необходимый учебно-методический материал в электронном виде.

**Тематический план**

*Объём каждого модуля – от 4 до 8 акад. часов.*

**1. Менеджмент предприятия малого и среднего бизнеса.** Управление конкурентоспособностью предприятия на рынке

- 1.1. Подходы к управлению, функции и связующие процессы управления. Принципы рационального управления бизнесом,  $\Delta$ -модель управления и концепция последовательного управления продвижением.
- 1.2. Концепция последовательного управления продвижением.
- 1.3. Факторы достижения конкурентоспособности предприятия на рынке. Принцип управления конкурентоспособностью предприятия малого и среднего бизнеса на современном рынке.

**2. Стратегический менеджмент предприятия малого и среднего бизнеса.** Модели поведения продавца на рынке. Технологии формирования маркетинговых преимуществ предприятия на рынке

- 2.1. Принципы и технологии стратегического менеджмента: рынок и элементы рыночного механизма. Структура рынка, конкуренция, сегментирование рынка. Бизнес-сегменты.
  - 2.2. Модели поведения продавца на рынке. Концепции маркетинга. Товар и его свойства. Стратегии охвата рынка, маркетинговые исследования и позиционирование торговой марки. Поведение потребителей, цикл продвижения.
  - 2.3. Принцип и технология продвижения торговой марки (бренда): драйверы организации и бренда.  $\Delta$ -модель управления и технология разработки бренда. Бренд-трансляторы и принцип IMC. Управление IMC.
- 3. Операционный менеджмент предприятия малого и среднего бизнеса.** Финансово-экономические модели и технологии управления конкурентоспособностью предприятия на рынке
- 3.1. Логика и финансово-экономические модели операционного управления: оценка рентабельности и ликвидности активов, оценка финансового состояния предприятия, операционный цикл и оценка деловой активности бизнеса, оценка рентабельности и рисков бизнеса.
  - 3.2. Технологии операционного управления.
    - 3.2.1. Факторная модель операционного управления.
    - 3.2.2. CVP-анализ и оценка точки безубыточности бизнеса.
    - 3.2.3. Управление ассортиментом: планирование и контроль оптимальной структуры ассортимента.
    - 3.2.4. Оптимальное планирование и контроль обеспеченности продаж товарными запасами.
    - 3.2.5. Управление ценами: подходы к ценообразованию, конкурентный анализ рынка и оптимальное ценообразование.
    - 3.2.6. Управление операционными доходами и расходами: оптимальное планирование и контроль бюджета продаж и бюджета маркетинга.
    - 3.2.7. Кредиты, инвестиции: финансовые вычисления.
- 4. Модели и технологии управления производительностью труда на предприятиях малого и среднего бизнеса**
- 4.1. ITNR-модель достижения результата.
  - 4.2.  $\Delta$ -модель организации бизнеса и мотивации персонала. Делегирование, полномочия и ответственность, организационная структура и функционал работников, KPI. Мотивация, власть, лидерство и стиль руководства на предприятиях малого и среднего бизнеса.
  - 4.3. Управление производительностью труда: принципы ведения бизнеса и модели управления персоналом, жизненный цикл работника в организации, , модели и системы заработной платы персонала.
- 5. Технологии управления активными продажами сложных продуктов и услуг на основе CRM-системы INFORT Group CRM DMS** для предприятий малого и среднего бизнеса, работающих на корпоративных рынках.
- 6. Информационные технологии управления**
- 6.1. профессиональная работа с текстовыми документами, электронными таблицами, презентациями и базами данных в Microsoft Office (Open/LibreOffice);
  - 6.2. технологии бизнес-анализа и планирования в Microsoft Excel (Open/Libre Office Calc) для руководителя и управленца коммерческого предприятия малого и среднего бизнеса.

## Авторы и ведущие бизнес-курсов и семинаров

### Степанова Татьяна Викторовна

**Руководитель INFORT Group, индивидуальный предприниматель**

Консультант по информационным технологиям и системам управления в сфере корпоративных продаж и маркетинга, советник РАЕ, организатор, автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров для СМСП

с 1992 г. – преподаватель, автор, организатор и ведущий обучающих семинаров для предпринимателей, управленцев и специалистов по информационным технологиям и бизнес-анализу; доцент кафедры финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

1992 г. – 2001 г. – руководитель проектов Группы исследований и разработок при Московском государственном университете коммерции.

с 1997 г. – руководитель маркетинговыми исследованиями.

с 2001 г. – руководитель продажами продуктов и услуг **INFORT Group**.

с 2009 г. – руководитель проектов по поддержке малого и среднего предпринимательства. В соответствии с Постановлением Администрации города Тулы №3833 от 01.12.2009, **INFORT Group** входит в перечень организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства муниципального образования город Тула. В 2009 – 2013 г.г. было проведено 10 обучающих семинаров для СМСП, а также 4 исследования состояния развития субъектов малого и среднего предпринимательства г. Тулы.

с 2013 г. **INFORT Group** реализует собственный проект «**Наука и образование для бизнеса**», в рамках которого проводятся конференции, семинары, курсы повышения квалификации по программам ДПО и консультации для субъектов малого и среднего предпринимательства. В рамках проекта было проведены десятки бесплатных бизнес-курсов и семинаров, консультаций, 4 научно-практические конференции для СМСП.

#### Образование

- Высшее, университетское. Квалификация – математик (Прикладная математика, 1988).
- Курсы повышения квалификации, стажировки и участие в семинарах по ИТ, участие в международных, всероссийских и региональных научно-практических мероприятиях (с 1995).
- Участие в тренингах по технике прямых продаж и организации прямых продаж на корпоративных рынках, региональных конференциях и семинарах по рекламе и маркетингу (с 1998).
- Обучение по программам повышения квалификации «Рыночные аспекты коммерческой деятельности» (2012), «Стратегии и технологии управления маркетингом» (2016) и др.

#### Публикации

Около 90 научных и учебно-методических работ по технологиям бизнес-анализа и управления, в том числе – 5 монографий (3 изданы в Германии).

#### Основные знания, умения, навыки

- **Профессиональные знания** количественных методов анализа коммерческой деятельности, маркетинга и технологий сложных продаж, информационных технологий управления, технологий программирования, инструментальных средств разработки программ и баз данных.
- **Опыт программирования** (с 1988).
- **Опыт преподавания** (с 1992) информационных технологий представителям малого и среднего бизнеса, студентам и преподавателям ВУЗа (наличие собственных учебно-методических разработок). Обучение персонала фирм технологиям продаж по телефону и телефонному маркетингу.
- **Опыт управления сложными продажами** (с 2001): продажи информационных и технически сложных продуктов, услуг и инноваций.

Мы создаём для вас информацию.  
 Более 600 корпоративных клиентов, более 40 000 подготовленных предпринимателей, управленцев и специалистов  
[www.infort-group.ru](http://www.infort-group.ru); [mail@infort-group.ru](mailto:mail@infort-group.ru)

- **Опыт организации и проведения маркетинговых исследований** (с 1997): опросы по телефону/на улицах, наблюдение («тайный покупатель»), конкурентный анализ рынка.

### Повышение квалификации, дипломы, награды



## Степанов Вадим Григорьевич

### Директор по R&D, руководитель проектов **INFORT Group**

кандидат экономических наук, доцент, профессор РАЕ

автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров,

руководитель проекта «Наука и образование для бизнеса»

с 1990 г. – **разработчик программного обеспечения бизнес-анализа и управления**, корпоративных банков данных и CRM-систем, учётных и аналитических программ для предприятий оптовой и розничной торговли;

с 1992 г. – **преподаватель, автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров**, программ повышения квалификации для предпринимателей, управленцев и специалистов; заместитель директора, заведующий кафедрой финансов и информационных технологий управления Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

с 1996 г. – **консультант по управлению и бизнес-анализу в сфере коммерции и маркетинга; работа на руководящих должностях** (директор службы маркетинга, директор по развитию) в организациях оптовой и розничной (сети) торговли (аутсорсинг).

#### **Руководитель служб маркетинга (аутсорсинг):**

- **1996 - 2001** – продажи офисной мебели. Консультант по управлению; Заместитель генерального директора по исследованиям и разработкам, по маркетингу.
- **2001 - 2005** – оптовые продажи алкогольной продукции. Консультант по управлению; Директор службы маркетинга; Директор по развитию (служба маркетинга и отдел АСУ).
- **2005 - 2014** – межрегиональная сеть аптек (более 80 аптек). Консультант по управлению; Директор по маркетингу (в подчинении: отдел управления товарными категориями, отдел продвижения, отдел закупок, ИТ-сектор, справочная служба и заказ по телефону).
- **Консультационное сопровождение фирм** (без учёта краткосрочных консультаций до 1 месяца) по следующим направлениям продвижения продуктов и услуг:
  - оптовые и розничные продажи офисной мебели;
  - розничные продажи бытовой мебели;
  - прямые продажи автоматических ворот и оборудования;
  - прямые продажи химической продукции;
  - прямые продажи трубопроводной арматуры;
  - прямые продажи металла и строительного оборудования;
  - прямые продажи рекламы на ТВ и радио (медиа-холдинг);
  - производство молочной продукции;
  - оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами;
  - аптечные сети;
  - розничные продажи строительных и отделочных материалов и оборудования;
  - торговые центры: универсальный, мебельный, строительные;
  - дом моды;
  - сети ювелирных магазинов;
  - оптовая торговля продуктами питания и др.
- с 1997 г. – **руководитель проектов маркетинговых исследований** (опросы, телемаркетинг, конкурентный анализ рынков) на более чем 50 рынках городов Тульской, Московской, Калужской, Липецкой, Рязанской областей и Алтайского края.
- с 2009 года – член общественно-экспертного совета по малому и среднему предпринимательству при главе Администрации г. Тула.

#### **Образование**

- Высшее, университетское. Квалификация – математик (Прикладная математика, 1990).
- **Сертификат консультанта в области коммерции и маркетинга Учебного центра Торгово-промышленной палаты г. Лиона** (Франция, 1998).
- **Ученая степень кандидата экономических наук** (1999) по специальностям:

Мы создаём для вас информацию.

Более 600 корпоративных клиентов, более 40 000 подготовленных предпринимателей, управленцев и специалистов

[www.infort-group.ru](http://www.infort-group.ru); [mail@infort-group.ru](mailto:mail@infort-group.ru)

08.00.12 – «Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности» и

08.00.13 – «Экономико-математические методы».

- **Учёное звание доцента** по кафедре информационных технологий и телекоммуникаций (2009).
- с 1994 г. – участие в тренингах по технике прямых продаж, конференциях и семинарах по продажам, рекламе и маркетингу. Обучение по управлению качеством в образовательных учреждениях, стажировка и повышение квалификации в сфере ИТ. Участие во всероссийских и международных научно-практических мероприятиях РГТЭУ, РЭУ, МГУ, МБИ, СПбГТЭУ, СПбГУЭФ и др.

## Публикации

- Более 140 научных и учебно-методических работ по бизнес-анализу и управлению на русском и английском языках, в том числе 2 учебника по экономическому анализу в торговле (в соавторстве, гриф УМО), 9 монографий (7 изданы в Германии), а также 16 статей в журналах «Российская торговля», «Современная торговля» и «Тульский бизнес журнал».

## Знания и опыт

- Профессиональные знания количественных методов бизнес-анализа, экономики и финансов, менеджмента и маркетинга, теории и практики брендинга, технологий сложных продаж, технологий программирования и инструментальных средств разработки программ и баз данных, информационных технологий и систем управления в сфере продаж и маркетинга.
- **Опыт программирования** (с 1983). Разработчик языка программирования ALLite для обучения экономистов основам алгоритмизации и программирования.
- **Опыт разработки и внедрения информационных технологий в торговле** (с 1990), компьютерных систем класса Business Intelligence в сфере коммерции и маркетинга (собственные методики, публикации).
- **Опыт преподавания** (с 1992) информационных и прикладных экономических дисциплин студентам и представителям бизнеса (наличие собственных учебно-методических разработок).
- **Опыт консультирования** (с 1996) руководителей и управленцев организаций и СМСП.
- **Опыт управления сложными продажами** (с 1996): продажи информационных и технически сложных продуктов, услуг и инноваций.
- **Опыт организации и проведения маркетинговых исследований** (с 1997): опросы по телефону/на улицах, конкурентный анализ рынка, телефонный маркетинг (более 50 рынков РФ, собственные методики, публикации).
- **Опыт управления рекламными и PR кампаниями** (с 2001) с многомиллионными бюджетами.
- **Опыт руководства** (с 1996) маркетинговыми и коммерческими подразделениями предприятий торговли, административно-управленческая работа в ВУЗе (зам. директора, зав. кафедрой).

## Повышение квалификации, дипломы, награды



Мы создаём для вас информацию.  
 Более 600 корпоративных клиентов, более 40 000 подготовленных предпринимателей, управленцев и специалистов  
[www.infort-group.ru](http://www.infort-group.ru); [mail@infort-group.ru](mailto:mail@infort-group.ru)

**CHAMBRE DE COMMERCE LYON**  
**CERTIFICAT CONSULAIRE**

Déclaré à M. Vadim STEPANOV  
 pour la formation: **MARKETING ET COMMERCE**  
 valide de: **20 MAI 1998** au: **27 MAI 1998**  
 Le Titulaire: **Lyons, le: 27 MAI 1998**  
 Le Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon

CENTRE DE FORMATION DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LYON  
 14, rue Gaspard de Lutz - 69117 Lyon Cedex 08





**Мероприятия, проведённые в рамках реализации проекта  
«Наука и образование для бизнеса» с 2013 г.**

- **05.12.2019**  
Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент».  
*Совместно с Администрацией МО Щёкинский район.*  
*Место проведения: Администрация МО р. п. Первомайский Щекинского района.*
- **05.12.2019**  
Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент».  
*Совместно с Администрацией МО Щёкинский район.*  
*Место проведения: Администрация МО г. Советск Щекинского района.*
- **15.10.2019**  
Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент».  
*Совместно с Администрацией МО Щёкинский район.*  
*Место проведения: Администрация МО Щекинский район, г. Щекино, ул. Ленина, д. 1.*
- **09.10.2019**  
Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент».  
*Совместно с Администрацией МО Крапивенское Щекинского района.*  
*Место проведения: Дом культуры МО Крапивенское Щекинского района, ул. Коммунаров, д. 31а.*
- **30.09.2019**  
Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.  
*Совместно с Администрацией МО Огарёвское Щекинского района.*  
*Место проведения: Администрация МО Огарёвское Щекинского района, ул. Шахтёрская, д.7.*
- **04.09.2019**  
Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.  
*Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».*  
*Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.*
- **16.05.2019**  
Семинар «Технологии операционного менеджмента: управление конкурентоспособностью коммерческого предприятия» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.  
*Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».*  
*Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61*
- **22.01.2019**  
Семинар «Технологии рационального управления бизнесом: операционный менеджмент коммерческого предприятия».  
*Совместно с Администрацией МО Огарёвское Щекинского района.*  
*Место проведения: Администрация МО Огарёвское Щекинского района, ул. Шахтёрская, д.7.*
- **16.01.2019**  
Семинар «Технологии рационального управления бизнесом: операционный менеджмент коммерческого предприятия».  
*Совместно с Администрацией МО Крапивенское Щекинского района.*  
*Место проведения: Дом культуры МО Крапивенское Щекинского района, ул. Коммунаров, д. 31а.*
- **26.12.2018**  
Цикл семинаров «Технологии рационального управления бизнесом». Семинар №4. «Управление активными продажами сложных продуктов и услуг на корпоративных рынках. **INFORT Group CRM DMS**: CRM-система для предприятий малого и среднего бизнеса».  
*Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».*  
*Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.*

- **25.12.2018**  
Цикл семинаров «Технологии рационального управления бизнесом». Семинар №3. «Операционный менеджмент коммерческого предприятия».  
*Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».*  
*Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.*
- **24.12.2018**  
Цикл семинаров «Технологии рационального управления бизнесом». Семинар №2. «Стратегический менеджмент предприятия малого и среднего бизнеса».  
*Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».*  
*Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.*
- **21.12.2018**  
Цикл семинаров «Технологии рационального управления бизнесом». Семинар №1. «Менеджмент предприятия малого и среднего бизнеса. Управление производительностью труда».  
*Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».*  
*Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.*
- **11.12.2018**  
Семинар «Технологии рационального управления бизнесом».  
*Совместно с Администрацией МО Щёкинский район, в рамках расширенного заседания Координационного Совета по развитию малого и среднего предпринимательства при Администрации МО Щёкинский район.*  
*Место проведения: МБУК «Городской Дворец культуры», г. Щекино, ул. Ленина, д. 15.*
- **07.11.2018**  
Семинар «Операционный менеджмент коммерческого предприятия».  
*Совместно с Управлением экономического развития Администрации города Тулы.*  
*Место проведения: Общественный ресурсный центр города Тулы. г. Тула, пр. Ленина, д. 67.*
- **16.10.2018**  
Семинар «Операционный менеджмент предприятия торговли: финансы, маркетинг, продажи, закупки».  
*Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».*  
*Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.*
- **12.04.2018**  
Семинар «Подготовка презентаций индивидуальных бизнес-проектов» в рамках программы «Мама-предприниматель».  
*Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства».*  
*Место проведения: Первый региональный Бизнес-инкубатор, г. Тула, ул. Кирова, 135.*
- **22.12.2017**  
Семинар «Технологии операционного управления в торговых организациях: бюджетирование продаж, управление ассортиментом и товарными запасами».  
*Совместно с Институтом экономики и управления.*  
*Место проведения: Институт экономики и управления, г. Тула ул. Энгельса, 40.*
- **29.11.2017**  
Семинар «Технологии операционного управления в торговых организациях. Менеджмент организации и продвижения. Операционный и финансовый менеджмент продвижения. Операционный маркетинг, продажи, закупки».  
*Совместно с Управлением экономического развития Администрации г. Тулы в рамках реализации государственной программы поддержки малого и среднего бизнеса г. Тулы.*  
*Место проведения: Конференц-зал ММЦ Родина, г. Тула проспект Ленина, 20.*
- **23.06.2017**  
Тренинг «Прямые продажи: выявление потребностей».  
*Совместно с бизнес-тренером Баздыревым Павлом Сергеевичем, выпускником ТФ РГТЭУ, предпринимателем (бизнес с 2003 года в РФ и США, многолетний опыт работы в компании FMCG) и кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.*  
*Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.*
- **26.04.2016**  
IV научно-практическая конференция «Наука и образование для бизнеса». Семинар «Технологии рационального управления бизнесом: от идеи до результата».  
*Совместно с кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.*

Мы создаём для вас информацию.

Более 600 корпоративных клиентов, более 40 000 подготовленных предпринимателей, управленцев и специалистов

[www.infort-group.ru](http://www.infort-group.ru); [mail@infort-group.ru](mailto:mail@infort-group.ru)

*Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.*

• **21.04.2016 – 25.04.2016**

Курсы повышения квалификации по программам ДПО «Основы предпринимательской деятельности» (40 акад. часов) и «Стратегии и технологии управления маркетингом» (40 акад. часов).

*Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства» и кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.*

*Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.*

• **14.12.2016, 16.12.2016, 17.12.2016, 19.12.2016**

Цикл из 4 семинаров «Модели и технологии бизнес-планирования».

*Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства».*

*Место проведения: Тульский региональный фонд «Центр поддержки предпринимательства», г. Тула, ул. Жаворонкова, 2.*

• **17.11.2016 – 29.11.2016**

Курсы повышения квалификации по программам ДПО «Основы предпринимательской деятельности» (40 акад. часов) и «Стратегии и технологии управления маркетингом» (40 акад. часов).

*Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства» и кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.*

*Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.*

• **25.05.2016, 15.06.2016, 29.06.2016, 28.07.2016, 29.07.2016, 21.09.2016, 28.09.2016**

Цикл из 7 семинаров «Модели и технологии бизнес-планирования».

*Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства» и Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России».*

*Места проведения: Первый региональный Бизнес-Инкубатор, г. Тула, ул. Кирова, 135,*

*Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85.*

• **01.06.2016 – 30.06.2016**

Консультационные услуги по бизнес-планированию (оказаны 36 субъектам малого и среднего предпринимательства).

*Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства».*

*Место проведения: Тульский региональный фонд «Центр поддержки предпринимательства», г. Тула, ул. Жаворонкова, 2.*

• **21.05.2016 – 28.05.2016**

Курсы повышения квалификации по программе ДПО «Основы предпринимательства» (40 акад. часов).

*Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства» и кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.*

*Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.*

• **18.04.2016, 22.04.2016**

III научно-практическая конференция «Наука и образование для бизнеса». Цикл из 2 семинаров «Стратегии и технологии рационального управления бизнесом»: «Стратегии и технологии управления продвижением бренда» и «Технологии и системы управления торговым бизнесом: финансы, маркетинг, продажи, закупки».

*Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России» и кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.*

*Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85.*

• **15.04.2016**

Семинар «Модели и технологии рационального управления бизнесом: ассортимент, товарные запасы и цены».

*Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства».*

*Место проведения: Первый региональный Бизнес-инкубатор, г. Тула, ул. Кирова, 135.*

• **02.11.2015**

Семинар «Технологии роста: готовые решения для бизнеса»

*Совместно с Санкт-Петербургским Международным институтом менеджмента (ИМИСП).*

*Место проведения: ИМИСП, г. Санкт-Петербург, В.О., 9-я линия, д.50.*

• **14.05.2015**

Семинар «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».

Мы создаём для вас информацию.

Более 600 корпоративных клиентов, более 40 000 подготовленных предпринимателей, управленцев и специалистов

[www.infort-group.ru](http://www.infort-group.ru); [mail@infort-group.ru](mailto:mail@infort-group.ru)

Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России» на Комендантском проспекте, г. Санкт-Петербург и Северо-западным институтом управления РАНХиГС.

Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Санкт-Петербург, Комендантский проспект, д.30 к.1.

• **24.04.2015, 27.04.2015**

II научно-практическая конференция «Наука и образование для бизнеса». Цикл из 2 семинаров «Модели и технологии управления малым и средним бизнесом».

Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России» и кафедрой общих математических и естественнонаучных дисциплин Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85.

• **14.05.2014, 19.05.2014**

Цикл из 2 семинаров «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».

Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России».

Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85.

• **25.03.2015, 26.03.2015, 29.03.2015**

Курсы повышения квалификации по программе ДПО «Эффективный маркетинг. Стратегии и технологии управления маркетингом» (40 акад. часов).

Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства» и кафедрой общих математических и естественнонаучных дисциплин Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.

• **14.04.2014**

I научно-практическая конференция «Наука и образование для бизнеса». Семинар «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».

Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России» и кафедрой общих математических и естественнонаучных дисциплин Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85.

• **17.03.2014**

Семинар «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».

Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России».

Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85.

• **17.02.2014, 19.02.2014**

Цикл из 2 семинаров «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».

Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России».

Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85.

• **27.01.2014, 30.01.2014**

Цикл из 2 семинаров «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».

Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России».

Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85.

• **19.11.2013, 21.11.2013**

Цикл из 2 семинаров «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».

Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России».

Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85.

• **24.09.2013, 26.09.2013**

Цикл из 2 семинаров «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».

Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанк России».

Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85.