### Blank

### Школа Развития Бизнеса

Школа Развития Бизнеса – это образовательный проект в сфере бизнеса и маркетинга для специалистов по продажам, маркетингу и молодых предпринимателей.

Источником учебно-методического комплекса является технология разработки результативных решений в области бизнес стратегий, управления знаниями, маркетинга и продаж – FlashPoint.

Основной инструмент – бизнес-среда [mCloud](mailto:http://www.mcloud.biz/), основанная Вадимом Ширяевым при участии Джека Траута, Александра Удовиченко и Дмитрия Костика. Основные задачи, которые она помогает решать: позиционирование, разработка технического задания на коммуникации, расчет их стоимости, структурированное хранение всей информации о бизнесе и др. mCloud включает в себя базу кейсов и библиотеку инструментов и видеоматериалов.

Учащиеся получат знания по четырем дисциплинам H.E.A.R.T.-management: продажи и маркетинг (Sales & Marketing), управление знаниями (Knowledge management), стратегия прорыва (Discovery Strategy), управление персоналом (Human Resources). В программе анализируются знания от ведущих экспертов:

* Джек Траут (стратегия и позиционирование),
* Рон Янг (управление знаниями),
* Маданмохан Рао (управление знаниями),
* Стивен Манн (стратегия бизнеса),
* Вадим Ширяев (маркетинг, управление знаниями),
* Игорь Березин (исследования рынка и прогнозирование),
* Евгений Кадушин (позиционирование и коммуникации),
* Александр Удовиченко (инновационные решения по управлению маркетингом),
* Павел Дедков (малобюджетные рекламные акции для среднего и малого бизнеса),
* Юний Давыдов (создание инновационных BTL-проектов),
* Александр Сазанович (стратегический менеджмент, управление знаниями).

**Обучение состоит из нескольких этапов:**  
Этап 1. Обучение по продажам,   
Этап 2. Обучение по маркетингу,  
Этап 3. Обучение по развитию бизнеса.

Формат проведения - очный и заочный. Учащиеся знакомятся с материалами (видео, книги, лекции, анализ кейсов), отрабатывают навыки в команде и применяют их на практике, участвуя в реальных проектах.

**По прохождению образовательного курса выпускник приобретает:**

* понимание общих задач развития бизнеса,
* знания системы базовых методик и инструментов для создания бизнес-решений,
* навыки использования техник эффективного принятия решений,
* знание инструментов для создания позиционирования,
* практические знания,
* навыки в области маркетинга и продаж,
* навыки создания эффективной команды и работы в ней.

**График работы Школы Развития Бизнеса**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **День ШРБ** | **День недели** | **Город** | **Время старта (местное)** | **Время подключения № 1 (московское)** | **Время подключения № 2 (московское)** |
| 1 день | Среда/пятница | Москва | 10:00 | 10:45 | 18:00 |
| Санкт-Петербург | 10:00 | 10:45 | 18:00 |
| Ростов-на-Дону | 10:00 | 10:45 | 18:00 |
| Киров | 10:00 | 10:45 | 18:00 |
| Казань | 10:00 | 10:45 | 18:00 |
| Ижевск | 10:00 | 10:45 | 18:00 |
| Калининград | 9:00 | 10:45 | 18:00 |
| Екатеринбург | 9:00 | 7:45 | 15:00 |
| Оренбург | 9:00 | 7:45 | 15:00 |
| Пермь | 9:00 | 7:45 | 15:00 |
| Уфа | 9:00 | 7:45 | 15:00 |
| Барнаул | 10:00 | 7:45 | 15:00 |
| Новосибирск | 10:00 | 7:45 | 15:00 |
| Омск | 10:00 | 7:45 | 15:00 |
| Томск | 10:00 | 7:45 | 15:00 |
| Красноярск | 11:00 | 7:45 | 15:00 |
| Иркутск | 10:00 | 5:45 | 13:00 |
| Владивосток | 12:00 | 5:45 | 13:00 |
| Хабаровск | 12:00 | 5:45 | 13:00 |
|  | | | | | |
| 2 день | четверг/суббота | Москва | 10:00 | 11:00 | 17:40 |
| Санкт-Петербург | 10:00 | 11:00 | 17:40 |
| Ростов-на-Дону | 10:00 | 11:00 | 17:40 |
| Киров | 10:00 | 11:00 | 17:40 |
| Казань | 10:00 | 11:00 | 17:40 |
| Ижевск | 10:00 | 11:00 | 17:40 |
| Калининград | 9:00 | 11:00 | 17:40 |
| Екатеринбург | 9:00 | 8:00 | 14:40 |
| Оренбург | 9:00 | 8:00 | 14:40 |
| Пермь | 9:00 | 8:00 | 14:40 |
| Уфа | 9:00 | 8:00 | 14:40 |
| Барнаул | 10:00 | 8:00 | 14:40 |
| Новосибирск | 10:00 | 8:00 | 14:40 |
| Омск | 10:00 | 8:00 | 14:40 |
| Томск | 10:00 | 8:00 | 14:40 |
| Красноярск | 11:00 | 8:00 | 14:40 |
| Иркутск | 10:00 | 6:00 | 12:40 |
| Владивосток | 12:00 | 6:00 | 12:40 |
| Хабаровск | 12:00 | 6:00 | 12:40 |

**Контакты:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Город** | **Руководитель проекта** | **Город** | **Руководитель проекта** |
| Барнаул | Танков Павел  ООО «Алкомаркет» +7 (913) 089-7408 [tankov\_pavel1987@mail.ru](mailto:tankov_pavel1987@mail.ru) | Омск | Перминова Анастасия РА «Коперник» +7 (903) 927-89-10, [np\_fmb@rambler.ru](mailto:np_fmb@rambler.ru) |
| Владивосток | Скороходов Захар +7 (423) 272-58-95 [zaharsk@gmail.com](mailto:zaharsk@gmail.com) | Пермь | Черепанова Яна +7 (963) 011-41-58 [cherepanova\_yana@mail.ru](mailto:cherepanova_yana@mail.ru) |
| Екатеринбург | Борисенко Екатерина ООО «ГиперАвто» +7 (914) 079-80-09  +7 (912) 227-64-19 [vena45@mail.ru](mailto:vena45@mail.ru) | Ростов-на-Дону | Нисифорова Евгения Представительство СОМАР +7 (903) 489-46-06 [evgenya\_upgreat@mail.ru](mailto:evgenya_upgreat@mail.ru) |
| Ижевск | Мустозяпова Анна АСПЭК +7 (919) 904-11-11 [mab@aspec.ru](mailto:mab@aspec.ru) | Санкт-Петербург | Муранова Светлана +7 (812) 309-58-98 +7 (921) 333-93-38 [sm@dmgdmg.ru](http://www.somar.ru/somar_in_regions/Saint_Petersburg/sm@dmgdmg.ru) |
| Иркутск | Мироманова Ксения +7 (902) 175-06-77 [Promolab\_15@mail.ru](mailto:Promolab_15@mail.ru) [Facebook](http://www.facebook.com/ksenia.kirillova.52) | Томск | Абабий Наталья  Мастерская бренда +7 (913) 100-09-87 [natali.ababij@gmail.com](mailto:natali.ababij@gmail.com) |
| Казань | Шакурова Чулпан Mastermind +7 (904) 668-62-91 [candy\_77777@mail.ru](mailto:candy_77777@mail.ru) | Уфа | Рахматуллин Фархад Кристалл +7 (917) 357-32-86 frakhmatullin@kristallcom.ru |
| Красноярск | Торчевская Яна  ООО "БоноДоно" +7 (913) 534-33-83 [513383@mail.ru](mailto:513383@mail.ru) | Москва | Громов Сергей  СОМАР  +7(915) 281-89-37  [sg@mcloud.biz](mailto:sg@mcloud.biz) |