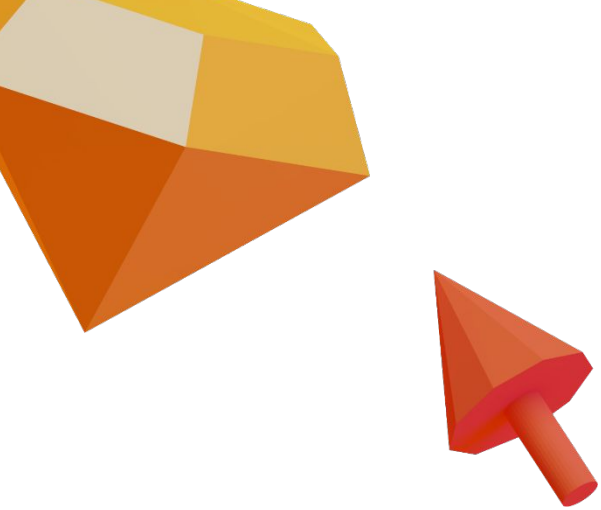




Viyar ProBusiness

Комплексний курс для розвитку меблевого бізнесу





Трішки про курс

На нашому курсі Viyar ProBusiness ви дізнаєтесь як:



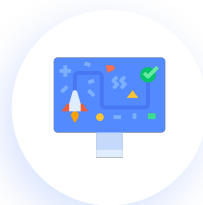
Управляти проєктами



Вести продажі



Забезпечити якісний клієнтський сервіс



Організувати ефективну роботу з Viyar Bazar та багато чого іншого!



Ми надамо вам інструменти, які допоможуть:

- › Підвищити рівень знань;
- › Покращити якість роботи;
- › Налагодити взаємовідносини із замовниками та збільшити кількість замовлень.



Спікери

Експерти з фінансових питань, бізнес-тренери, дизайнери інтер'єрів, маркетологи та наші спеціалісти



Формат

лекції з елементами практики та нетворкінги. В кінці курсу ви отримаєте дієві кейси для подальшої роботи та розвитку меблевого бізнесу.



Тематичні модулі

Курс складається із 5 модулів:



«Ефективно управляти проектом та фінансами»



«Продавати та створювати найкращий клієнтський сервіс»



«Створювати комплексний меблевий маркетинг»



«Розвивати креативність: дизайн, фото, відео»



«Отримувати дохід з Viyar Bazar»



Детальна інформація

Старт курсу **offline**: 05.10.2021

Тривалість: 18 занять

Графік навчання: з 18:00 до 20:00
кожен вівторок та четвер

Місце проведення: бул. Вацлава
Гавела, 16, конференц-зал «Академії
ВіЯр»

Група: 15 учасників

Старт курсу **online**: 6.10. 2021

Тривалість: 18 занять

Графік навчання: з 18:00 до 20:00
кожен понеділок, середу та п'ятницю

Місце проведення: платформа **Zoom**

Група: 15 учасників



Програма курсу.





Модуль 1

«Ефективне управління проєктом та фінансами»



Тема 1. «Стратегія»

- › Що таке стратегія?
- › Як це працює?
- › Для чого потрібна?



Олеся Архіпова –
командний стратег
та CEO компанії Sector F.





Тема 2. «Основи фінансового ведення бізнесу: ризики, дохід, витрати» (2 лекції)



Горчаков Костянтин – фінансовий директор компанії «ВіЯр»
18 років досвіду в сфері фінансів.

- › Мінімізація фінансових ризиків
- › Касовий розрив в бізнесі: що це таке і як уникнути
- › Кошти свої та кошти бізнесу
- › Прогноз витрат та доходів



Теми «Тайм-менеджмент для успішного бізнесу» «Делегування»

- › Тайм-менеджмент: жорсткі рамки або свобода вибору?
- › Постановка цілей в бізнесі;
- › Планування, як процес управління ризиками;
- › Багатозадачність. Як справлятися?
- › Работа в команді
- › Делегування.

...

Дар'я Єзерська – менеджер по навчанню в «Корпоративному університеті ВіЯр», сертифікований бізнес-тренер (500 + тренінгових годин), автор більш ніж 20 навчальних програм.





Тема 4. «Побудова команди: підбір персоналу, інструменти для мотивації працівників»



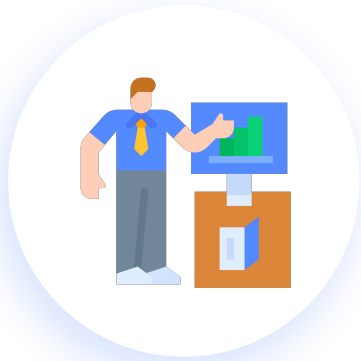
Тетяна Режевська – керівник відділу по підбору персоналу та адаптації персоналу в компанії «ВіЯр, керівник проекту «Кадровий резерв»

1) Підбір персоналу

- › Планування потреб персоналу;
- › Компетенції співробітника: формування, визначення, види;
- › Співбесіда: аналіз резюме, структура співбесіди, інструменти оцінки, підведення підсумків (SWOT-аналіз).

2) Мотивація персоналу

- › Види мотивації;
- › Визначення мотивації співробітника. Практичні інструменти.;
- › Зворотний зв'язок як інструмент мотивації.

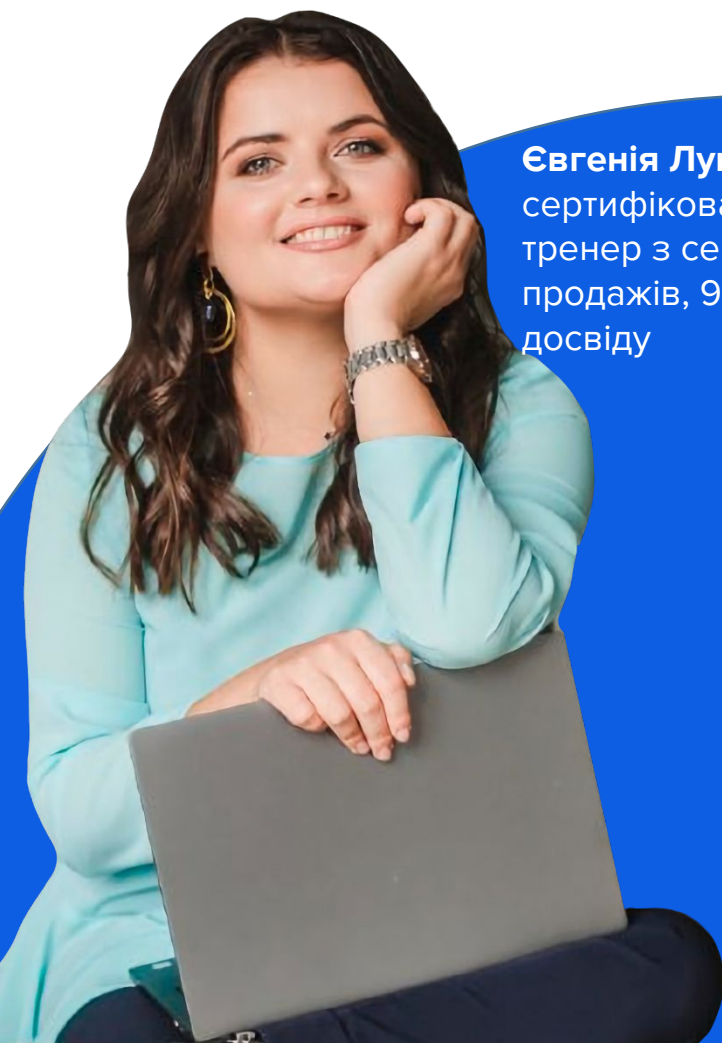


Модуль 2

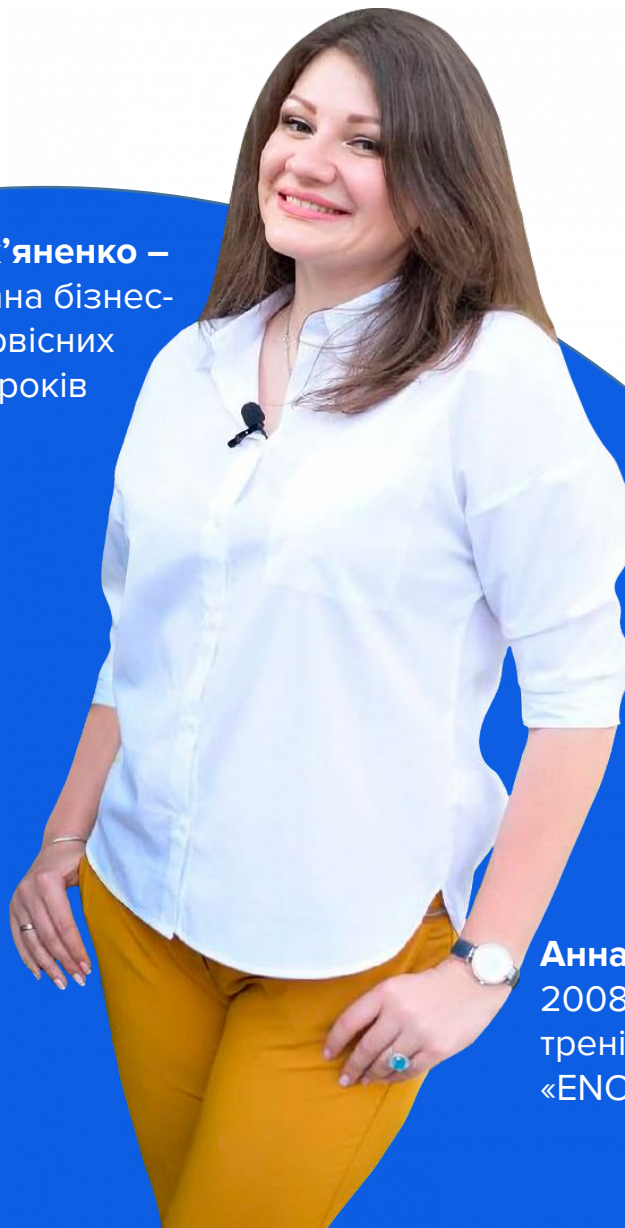
«Продажі та клієнтський сервіс»



Тема 1. «Продажі» (3 лекції)



Євгенія Лук'яненко –
сертифікована бізнес-
тренер з сервісних
продажів, 9 років
досвіду



Анна Пелип – тренер з
2008 року, Засновник
тренінгового центру
«ENOT»

- › Продажі: основи, міфи, специфіка;
- › Ключові помилки продавників;
- › Заповіді перемовника;
- › Типологія клієнтів;
- › Робота з успішними клієнтами;
- › Як продавати дорого?
- › Виявлення потреб;
- › Робота з запереченнями;
- › Підведення клієнта до оформлення замовлення.

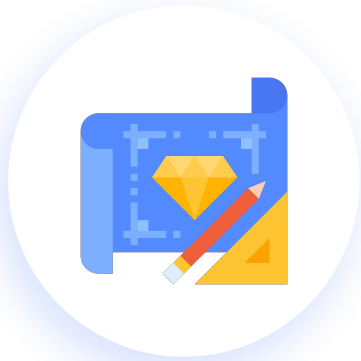


Тема 2. «Клієнтський сервіс»

- › Що таке клієнтський сервіс?
- › Чому він важливий для бізнесу?
- › «Детрактор», «нейтрал», «промоутер» – хто це? Типи клієнтів та методи взаємодії
- › Як збільшити прибуток за допомогою клієнтського сервісу
- › Які є методи покращення

Альона Васильєва – менеджер по навчанню та впровадженню клієнтського сервісу в «ВіЯр» (понад 50 тренінгів для консультантів, менеджерів активних продажів та керівників)





Модуль 3

«Розвиток креативності»



Тема 1. «Основи інтер'єрної фотозйомки. Базова обробка фото»

- › Фотоапаратура та особливості роботи з нею;
- › Основні правила фотозйомки;
- › Фінальна обробка зображення;
- › Публікація фото в інтернеті.

Арсен Васильковський – фотограф у компанії «ВіЯр», спеціаліст з предметної та інтер'єрної фотозйомки (більше ніж 8 років), з графічного дизайну та обробці цифрових зображень (більше 11 років), ретушер.





Тема 2. «Основи створення відеоконтенту для соціальних мереж. Зйомка та монтаж.



Ярослав Дубневич – керівник медіапроектів у компанії «ВіЯр», ведучий, оператор, режисер монтажу. Досвід створення відеоконтенту – 5 років.

- › Відео: із чого складається та як його створювати;
- › Відеозйомка: на що та як знімати;
- › Софт для автоматичного монтажу відео: основні принципи;
- › Формати відео по тривалості та форми подачі;
- › Красивий кадр: як обійтися без дорогого обладнання та навіть стабілізувати картинку?
- › Лайфхаки: як досягнути динаміки та передати потрібну емоцію?



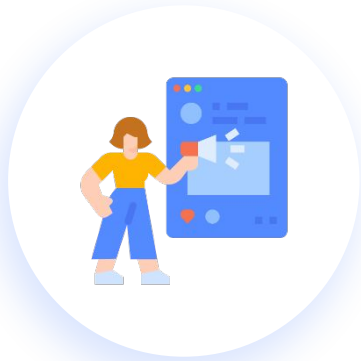
Тема 3. «Основи дизайну» (2 лекції)

- › Базові поняття про дизайн, кольори та їх поєднання, основи композиції та дизайну меблів;
- › Стили інтер'єру: особливості, акценти, матеріали. Налаштування комунікації «мебляр-дизайнер».

Практика: МК з поєднання кольору та фактури відповідно до стилів (створення мудбордів).

Дар'я Манілова – практикуючий дизайнер інтер'єру, викладач школи дизайну «Перспектива».





Модуль 4

«Меблевий маркетинг»



«Просування послуг меблевої компанії в інтернеті» (4 лекції)



Сергій Желепа – маркетолог, лектор WebPromoExperts. Досвід роботи у сфері маркетингу – 10 років.

- › Що таке цільова аудиторія та навіщо її аналізувати?
- › Як зрозуміти хто ваш клієнт?
- › Аналіз ніші на прикладі різних каналів залучення;
- › Формулювання основних KPI та оцінок ефективності проєкту(Google Analytics, CRM);
- › Ефективна робота з соціальними мережами.
- › Особливості просування в соціальних мережах Facebook, Instagram, YouTube;



Модуль 5

«Робота із сервісом Viyar Bazar»



Тема 1. «Робота із сервісом Viyar Bazar» (2 лекції)

- › Презентація сервісу та галереї проєктів;
- › Правила роботи та вимоги до контенту;
- › Заповнення портфоліо та даних в особистому кабінеті;
- › Робота з клієнтами через сервіс Viyar Bazar.

Ольга Мохненко –
project-менеджер в компанії «ВіЯр»
(основний проєкт – Viyar Bazar, а
також інші проєкти з розширення
та покращення функціоналу сайтів
компанії), аналітик програмного
забезпечення. Досвід роботи в
компанії – більше 3-х років.





Практичні завдання



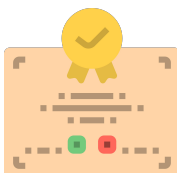
Виконання завдань допоможе вам закріпити пройдений на заняттях матеріал. Викладачі будуть перевіряти завдання та надавати ефективний зворотній зв'язок.

В кінці навчання ви отримуєте:



Сертифікат про успішне завершення курсу Viyar ProBusiness + спеціальний значок на сервісі Viyar Bazar

АБО



Сертифікат активного слухача



Вартість курсу

OFFLINE

10 000 грн

*** 7 000 грн, якщо зареєстровані на
сервісі Viyar Bazar

ONLINE

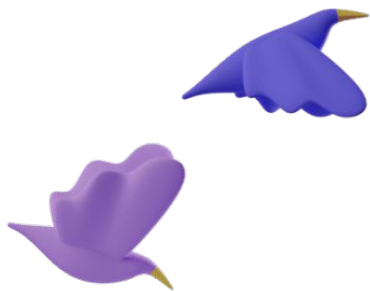
6 000 грн

*** 5 000 грн, якщо зареєстровані на
сервісі Viyar Bazar

Кількість місць обмежено – всього 15 учасників

Поспішайте зареєструватися!

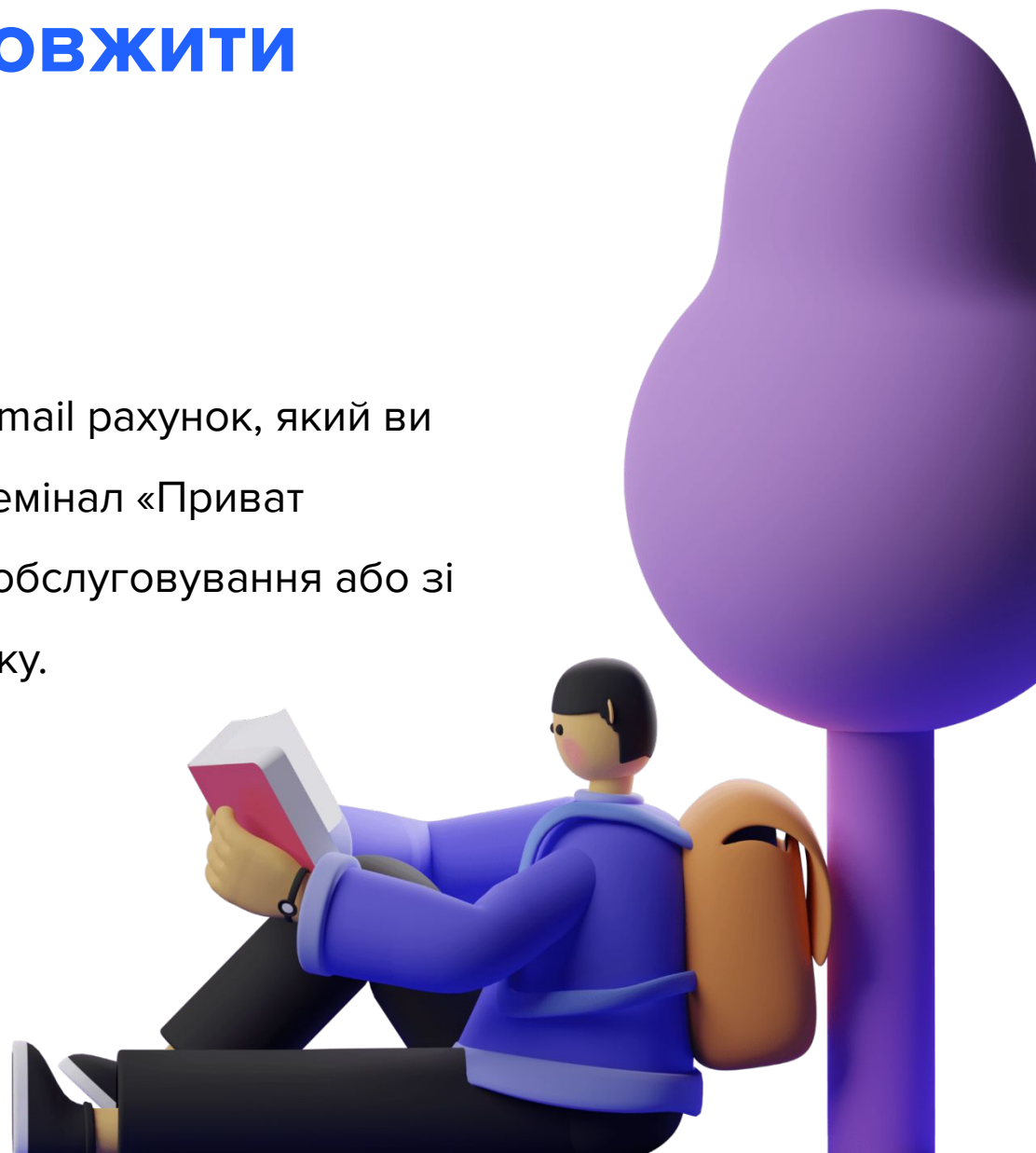




Бажаєте продовжити навчання?

Оплата

Тоді ми відправимо вам на e-mail рахунок, який ви зможете оплатити через термінал «Приват Банку», через термінал самообслуговування або зі свого розрахункового рахунку.





До зустрічі на нашому курсі

Viyar ProBusiness