



«Fresh UP. Перезагрузка»

**27-31 июля 2013 г.
Приморье, п. Врангель**

Неспособность расширить рынки и увеличить объемы продаж причина 8 из 10 банкротств организаций моложе трех лет и 5 из 10 кризисов зрелых компаний.

«**Команда для реализации стратегий роста**» - тема четырехдневного выездного тренинга **Fresh Up**. Участие в нем и руководителя, и маркетолога позволит обновить и оптимизировать важнейшую для бизнеса командную связку путем:

- ✓ синхронизации понимания целей, рисков и приоритетов маркетинговых инвестиций
- ✓ эффективного и объективного разделения ролей, полномочий и ответственности
- ✓ выработки понятных критериев оценки эффективности труда маркетолога
- ✓ единообразного понимания современных маркетинговых инструментов и терминов

Кроме инструментов построения эффективной бизнес команды, участники тренинга получают:

1. Понимание современных инструментов конкурентной разведки и продвижения
2. Простой и практичный алгоритм приоритизации стратегических маркетинговых целей
3. Понимание инвестиционного маркетингового бюджета и рисков
4. Внятные критерии оценки деятельности маркетолога
5. Навыки быстро различать «пустую породу» в предложениях рекламных агентств

Форма тренинга (Harvard method - business case discussion):

- 30% теоретические презентации и
- 70% управляемые групповые дискуссии на базе реальных кейсов участников семинара.

Тренер: Александр Удовиченко (www.udovichenko.info), эксперт по управлению проектами в сфере операционной и стратегической оптимизации

- Бизнес-консультант, сертифицированный Management Consulting Institute, Boston, US
- Профессионал в области управления проектами, сертифицированный PMI (Project Management Institute, US)
- Сертифицированный бизнес тренер PricewaterhouseCoopers Russia

В 2012-2013 работал в консалтинговой практике PricewaterhouseCoopers, Russia и в агентстве инновационного консалтинга IXL Center (Boston, USA). Преподавал математическое моделирование рынка в бизнес школе HULT International Business School (Boston, USA) и делал доклады по российской практике внедрения CRM в Boston University в качестве приглашенного регионального эксперта.





Варианты участия:

Вариант	Стоимость	Условия
Специальные условия		
Решение бизнес-кейса компании-Заказчика	280 000 рублей	Обязательно участие управляющего и/или владельца бизнеса, его маркетолога, а так же одного или двух ключевых членов команды. Итого до 4 человек. Не менее, чем за неделю до бизнес-семинара, необходимо полное погружение рабочей команды Can!BTL, заполнение брифа Заказчиком, проведение аудита с целью уточнения и формулировки задач, которые будут представлены на обсуждение командам на семинаре.
Стоимость участия	При бронировании и оплате до 30 июня 25 000 рублей При бронировании и оплате до 15 июля 28 000 рублей	Стоимость на одного участника. В случае, если от компании едет 2 и более участников, предоставляется скидка в размере 10% Если по Вашей рекомендации едет еще один участник, который раньше не был на наших мероприятиях, Вам предоставляется дополнительная скидка в размере 5%
Проживание в одноместном номере (4 суток)	14 000 рублей	Из расчета 3 500 рублей/сутки. Вы также можете самостоятельно забронировать и оплатить проживание, напрямую связавшись с базой отдыха http://shamora.info/База-отдыха-Восток/
Питание на все время пребывания на семинаре (включает завтраки, обеды, ужины)	3 700 рублей	Мы уже забронировали и получили максимальные скидки на всех. Также на базе работает бар, где Вы можете приобретать дополнительные продукты и напитки.
Участникам бизнес-семинаров “Fresh Up – 2011”, «Маркетинговые войны» и «Сити Флэш Поинт» 2012 года	Специальные условия	Свяжитесь с Анной Пащенко или Александром Удовиченко. Контакты у вас есть.

Заявку Вы можете сделать своему агенту или по тел: (4212) 41-70-71; 8 (924) 216 8801
e-mail: nashwill@canbtl.ru, avp@canbtl.ru
www.canbtl.ru

