

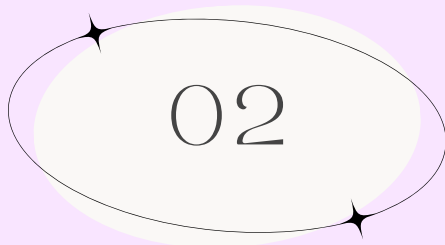
# УПРАВЛІННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИМ БІЗНЕСОМ

## ПРОГРАМА КУРСУ



### МОДУЛЬ 1 ЛЕКЦІЇ 1-2

**ЯК РОЗПОЧАТИ: ОСНОВИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БІЗНЕСУ. ХТО Я ЯК ВЛАСНИК БІЗНЕСУ? ЩО Я БУДУЮ І НАВІЩО, ЯКОГО РЕЗУЛЬТАТУ Я ХОЧУ ДОСЯГТИ? РОЛЬ ВЛАСНИКА БІЗНЕСУ. ЩО НАСПРАВДІ ПОТРІБНЕ ДЛЯ ПОЧАТКУ? ПОБУДОВА БАЗОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ ТА СКЛАДАННЯ ПРОГНОЗНОГО БЮДЖЕТУ КОМПАНІЇ.**



### МОДУЛЬ 2 ЛЕКЦІЯ 1

**ПРОДУКТ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ КОМПАНІЇ. ЩО МИ НАСПРАВДІ ПРОДАЄМО І КОМУ? РІЗНЕ БАЧЕННЯ ПРОДУКТУ ОЧИМА КЛІЄНТА І ВЛАСНИКА БУХГАЛТЕРСЬКОГО БІЗНЕСУ. ПОРТРЕТ КЛІЄНТА. ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВАРТІСТЬ ПОСЛУГ.**



### МОДУЛЬ 2 ЛЕКЦІЯ 2

**ЦІНОУТВОРЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИХ ПОСЛУГ. У ЧОМУ ПРОБЛЕМА З ЦІНАМИ? ЯК ПІДРАХУВАТИ ЧАС, ВИТРАЧЕНИЙ НА КЛІЄНТА І ЯК ПЕРЕВЕСТИ ЦЕЙ ЧАС У ГРОШІ? ДЕМПІНГ І ЗНИЖКИ. ФОРМУЄМО ГНУЧКИЙ ПІДХІД ДО ЦІНОУТВОРЕННЯ. ЗА ЩО КЛІЄНТИ ПЛАТЯТЬ ДОРОГО?**



### МОДУЛЬ 3 ЛЕКЦІЯ 1

**ЯК ПРИВАБИТИ КЛІЄНТА? МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ. ЧОМУ КЛІЄНТ ПОВИНЕН ВАМ ДОВІРЯТИ? РОЗРОБЛЯЄМО ПЛАН ДІЙ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТІВ. ВИЗНАЧАЄМО КАНАЛИ ПРОДАЖІВ, РОЗРАХОВУЄМО БЮДЖЕТ НА ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТІВ. ЯК ЗРОБИТИ ЗАПУСК З МІНІМАЛЬНИМ БЮДЖЕТОМ?**



### МОДУЛЬ 3 ЛЕКЦІЯ 2

**РЕКЛАМА ПОСЛУГ. ЯК ЗАБЕЗПЕЧИТИ ПОТІК ЗВЕРНЕНЬ? ЯКА РЕКЛАМА ПРАЦЮЄ І ЯКА - ВІДШТОВХУЄ? РЕКЛАМНІ "ПОМИЛКИ" І ВДАЛІ КРОКИ. ЧИ СПРАВДІ ВАМ ПОТРІБЕН МЕНЕДЖЕР З ПРОДАЖУ? РЕКЛАМНІ КЕЙСИ: ЩО СПРАВДІ ПРАЦЮЄ? ЩО МОЖЕ ЗРОБИТИ ВЛАСНИК БІЗНЕСУ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ?**

# УПРАВЛІННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИМ БІЗНЕСОМ

## ПРОГРАМА КУРСУ

06

### МОДУЛЬ 4 ЛЕКЦІЯ 1

**ОСНОВИ ПЕРЕГОВОРІВ.** ЯК БЛИСКУЧЕ ПРОВЕСТИ ЗУСТРІЧ З КЛІЄНТОМ? ЩО ПОТРІБНО ВІЯСНИТИ ПЕРЕД ЗУСТРІЧЧЮ? ЩО ВІДПОВІДАТИ НА ЗАПЕРЕЧЕННЯ "ДОРОГО!" ПРО ДЕЯКІ ПРИЙОМИ МАНІПУЛЯЦІЇ НА ПЕРЕГОВОРАХ, БІЛІ І ЧОРНІ. НЕ ВСІ КЛІЄНТИ ВАРТІ ВАШИХ ПОСЛУГ.

07

### МОДУЛЬ 4 ЛЕКЦІЯ 2

**ДОСЯГНЕННЯ ДОМОВЛЕНОСТЕЙ. КОМЕРЦІЙНА ПРОПОЗИЦІЯ.** ФОРМУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ НА ПІДСТАВІ АНКЕТУВАННЯ КЛІЄНТА, ЗАПОВНЕННЯ БРІФУ. ЯК ЗРОБИТИ ПРОПОЗИЦІЮ ПРИВАБЛИВОЮ? ВЗІРЦІ ОФЕРІВ.

08

### МОДУЛЬ 5 ЛЕКЦІЯ 1

**УКЛАДАННЯ КОНТРАКТУ.** ЩО ПОВИНЕН МІСТИТИ ЗАХИЩЕНИЙ ДОГОВІР НА БУХГАЛТЕРСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ? РЕКОМЕНДОВАНИЙ ПЕРЕЛІК ДОДАТКОВИХ УГОД. ДІСКЛЕЙМЕР. СТАНДАРТИ ОБСЛУГОВУВАННЯ. СУПЕРЕЧКИ З КЛІЄНТОМ І ЗАУВАЖЕННЯ ДО ДОГОВОРУ.

09

### МОДУЛЬ 5 ЛЕКЦІЯ 2

**РОБОТА З КЛІЄНТОМ. ПОЧАТОК ОБСЛУГОВУВАННЯ,** ПРОБЛЕМНІ МОМЕНТИ, НЕПОРОЗУМІННЯ І КОНФЛІКТИ З КЛІЄНТОМ. ЧОМУ КЛІЄНТИ НЕ ПЛАТЯТЬ І ЯК СТЯГНУТИ БОРГИ? СЦЕНАРІЇ РОЗІРВАННЯ ДОГОВОРУ НА ОБСЛУГОВУВАННЯ. ЯК ПЕРЕЖИТИ ВТРАТУ КЛІЄНТА?

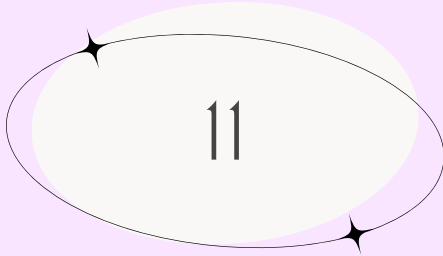
10

### МОДУЛЬ 6 ЛЕКЦІЯ 1

**ПЕРСОНАЛ.** ЯК ШУКАТИ, НАЙМАТИ ТА ПРИВАБЛЮВАТИ ХОРОШИХ СПІВРОБІТНИКІВ У БУХГАЛТЕРСЬКУ КОМПАНІЮ? ФОРМАТИ СПІВПРАЦІ З ПРАЦІВНИКАМИ. ЩО ШУКАЄ ПРАЦІВНИК І ЩО ШУКАЄТЕ ВИ? ПРОФЕСІЙНІ І ОСОБИСТІ ЯКОСТІ СПІВРОБІТНИКІВ. ЗАОХОЧЕННЯ. ЗВІЛЬНЕННЯ ПРАЦІВНИКА І ЗАХОДИ БЕЗПЕКИ.

# УПРАВЛІННЯ БУХГАЛТЕРСЬКИМ БІЗНЕСОМ

## ПРОГРАМА КУРСУ



### МОДУЛЬ 7 ЛЕКЦІЯ 1

**ФІНАНСИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БІЗНЕСУ ТА ОПЕРАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ.**

**СКІЛЬКИ ГРОШЕЙ ВИ СПРАВДІ ЗАРОБЛЯЄТЕ? ТАБЛИЦІ З КАЛЬКУЛЯЦІЯМИ ДОХІДНОСТІ ПРОЕКТІВ КЛІЄНТІВ, ЕФЕКТИВНОСТІ СПІВРОБІТНИКІВ. ФІНАНСОВІ РИЗИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО БІЗНЕСУ, РИЗИК-АНАЛІЗ І ПІДХОДИ ДО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ. ХТО ОПЛАТИТЬ ЗА ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ?**



### МОДУЛЬ 8 ПІДСУМКИ

**ЗАКЛЮЧНА ЛЕКЦІЯ. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, ГОРИЗОНТИ ПЛАНУВАННЯ. ЯК ПОБУДУВАТИ ВЕЛИКИЙ БІЗНЕС?**

**У ЧОМУ РІЗНИЦЯ МАЛЕНЬКОЇ ФІРМИ І ВЕЛИКОЇ? ЯК СТАТИ УНІКАЛЬНИМ? ЯКІ ІНШІ ПОСЛУГИ МОЖНА ПРОПОНУВАТИ КЛІЄНТАМ? ЗАРУБІЖНІ РИНКИ І НОВІ ГОРИЗОНТИ. ВІДПОВІДІ НА ЗАПИТАННЯ.**



#### ІНШІ УМОВИ УЧАСТІ У НАВЧАННІ:

- ПЕРШЕ ЗАНЯТТЯ Є ВІДКРИТИМ І БЕЗКОШТОВНИМ. ПІСЛЯ ЦЬОГО МОЖНА ПРИЙНЯТИ ОСТАТОЧНЕ РІШЕННЯ, ЧИ БУДЕТЕ ВИ ЗАЙМАТИСЯ ДАЛІ ЧИ НІ.
- ЛЕКЦІЇ ЧИТАЮТЬСЯ УКРАЇНСЬКОЮ МОВОЮ. ВСІ МАТЕРІАЛИ ТАКОЖ.
- ВАРТІСТЬ КУРСУ 12 000 ГРН. БЕЗ ПДВ, ПОПЕРЕДНЯ ОПЛАТА ПРОВОДИТЬСЯ НА ПІДСТАВІ ВИСТАВЛЕНОГО РАХУНКУ, ПОБАЖАННЯ ДО ОФОРМЛЕННЯ ЯКОГО МОЖУТЬ БУТИ ВРАХОВАНІ.
- ДОСТУПИ ДО ВІДЕОЗАПИСІВ ЛЕКЦІЙ, МАТЕРІАЛИ ТА ПРЕЗЕНТАЦІЇ ЗАЛИШАЮТЬСЯ У ВАС НАЗАВЖДИ. ДОМАШНІ ЗАВДАННЯ, ЯКІ ВИ ВИКОНАЄТЕ, ВИ ЗМОЖЕТЕ ЗАВАНТАЖУВАТИ НА ГУГЛ ДИСК ДЛЯ ПЕРЕГЛЯДУ ЛЕКТОРОМ
- УЧАСНИКИ КУРСУ СПІЛКУЮТЬСЯ У ГРУПІ У ТЕЛЕГРАМ, ЩО СТВОРЮЄТЬСЯ СПЕЦІАЛЬНО ДЛЯ КОЖНОГО ПОТОКУ. КІЛЬКІСТЬ ЗАПИТАНЬ НЕ ОБМЕЖУТЬСЯ.
- СЕРТИФІКАТ ПРОФЕСІОНАЛА БУХГАЛТЕРСЬКОГО БІЗНЕСУ НАДСИЛАЄТЬСЯ ЕЛЕКТРОННОЮ ПОШТОЮ
- ВИ ТОЧНО ОТРИМАЄТЕ БІЛЬШЕ, НІЖ ОЧІКУЄТЕ.

**ДО ЗУСТРІЧІ!**

