# Карта сайта

1. [Главная](#_Главная_страница)
2. [О компании](#_О_компании)
3. [Наши клиенты и партнеры](#_Наши_клиенты_и)
4. [Тренеры](#_Тренеры) (одним списком)
5. Библиотека нужны статьи о странах
6. [Контактные данные](#_Контактные_данные)
7. [Семинары-тренинги в РБ](#_Семинары-тренинги_в_РБ) План мероприятий – анонсы (Перечень дисциплин, краткосрочных профессиональных учебных программ, семинаров и тренингов)
   1. Семинар 1 (это регулярно проводимое мероприятие)
   2. Семинар 2
8. [Деловые зарубежные программы](#_Зарубежные_программы) (План зарубежных мероприятий на первое полугодие 2011г.)
   1. Мероприятие 1 (анонсы мероприятий)
   2. Мероприятие 2
   3. Отчеты о проведенных мероприятиях (ссылки на новости)
9. [Корпоративное обучение](#_Корпоративное_обучение)
   1. [Преимущества корпоративного обучения](#_Преимущества_корпоративного_обучени)
   2. Мероприятие 1 (это новости о прошедших событиях?)
   3. Мероприятие 2
10. [Развитие внешнеэкономического сотрудничества](#_Развитие_внешнеэкономического_сотру)

# Главная страница

# О компании

Учебно-консультационное унитарное предприятие Белорусской торгово-промышленной палаты «ЦЕНТР ДЕЛОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

Эволюция отечественной экономики и становление цивилизованных рыночных отношений диктуют новые требования к образовательной подготовке всех его участников. Скорость изменений в деловой среде сегодня необычайно высока. Поэтому актуальным становится повышение профессиональной квалификации без отрыва от производства, непрерывно, на протяжении всей карьеры специалиста, на основе сочетания самых современных теоретических знаний с практическим опытом. Именно такое образование мы готовы предложить вам!

С момента основания в 2002 году, наша компания активно развивается и занимает значимое место на рынке бизнес-образования.

На сегодняшний день основной целью нашей деятельности является достижение лидирующих позиций на рынке   
— консультационной деятельности (проведение открытых семинаров, тренингов, учебных программ, корпоративного обучения),   
— делового посредничества (международные выставки, деловые миссии, учебно-деловые зарубежные программы, стажировки),   
— консалтинга.

Накопленный опыт в сфере подготовки кадров для бизнеса, команда высококвалифицированных специалистов, сотрудничество с признанными тренерами, современное материально-техническое оснащение образовательных проектов, координация усилий зарубежных торгово-промышленных, активное взаимодействие с международными организациями, институтами с целью максимального и рационального использования имеющихся возможностей позволяет говорить о высоком качестве оказываемых услуг.

Мы хотим, чтобы наши клиенты чувствовали нашу заботу об их развитии и процветании. И поэтому мы готовы сделать все возможное, чтобы превзойти ожидания наших клиентов!

Больше фактов и официальной информации о компании. Лицензии? Сколько человек работают? Кто является тренерами (регалии)? Есть ли награды, почетные грамоты и т.д.? Участие в значимых событиях? Кто пользуется услугами (знаменитые клиенты)?

Факты можно подавать не единым рассказом, а разрозненно.

Пример хорошей страницы  
<http://usethics.ru/weare/>  
<http://www.realprostor.com.ua/about/>  
<http://www.jurline.com.ua/company/>  
<http://savoi.nsk.ru/about.html>

# Наши клиенты и партнеры

Партнерские отношения между людьми, между компаниями, с клиентами и поставщиками увеличивают создаваемую ценность для всех заинтересованных сторон

Стенли Голт

## Клиенты

Наши клиенты — это компании, успешно работающие в самых разных сферах бизнеса и отраслях промышленности. Среди них есть как очень известные, так и только начинающие.

Мы бесконечно дорожим каждым нашим клиентом и стремимся предоставлять высококачественные услуги!

**Наши постоянные клиенты**

* СПК Рассвет им.К.П.Орловского
* ОАО «Гомельский химический завод»
* ЗАО «Атлант»
* ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев»
* ОАО «Ивацевичдрев»
* ЧУП «Светотехника» ОО «БелТИЗ»
* ООО «Степановский, Папакуль и парнеры»
* ООО «Завод автомобильны прицепов и кузовов «МАЗ-КУПАВА» РБ
* РУП «Гомсельмаш»
* Республиканское унитарное предприятие «Белорусский металлургический завод»
* УП «НИИ средств автоматизации»
* СООО «ЛЛК-НАФТАН»
* КУП «Минскхлебпром»
* СЗАО «Фидмаш»
* ОАО «Беларуськалий»
* ОАО «Лесохимик»
* Частное предприятие «Сис Инжиниринг»
* ОАО «Лидагропроммаш»
* СОАО «Коммунарка»
* ОАО «Гродно Азот»
* Торговое частное унитарное предприятие «Торговый дом «БелТИЗ»
* РУП Производственное обьединение «Белоруснефть», РБ
* ОАО «Минскжелезобетон»
* ОАО «Нафтан»
* СП ОАО «Брестгазоаппарат»
* ЗАО «ДОР-МПЗ»
* ОАО «Белэлектромонтаж»
* Республиканское унитарное предприятие «Гомельский завод литья и нормалей»
* ОАО Лидский молочноконсервный комбинат
* ОАО Пинский мясокомбинат
* ЧУП «Светоприбор» ОО «БелТИЗ»
* ОАО «Оршанский мясоконсервный комбинат»
* УП Полимерконструкция
* Витебский мясокомбинат ОАО
* ЗАО СП «Отико»
* ОАО «Глубокский молочно-консервный комбинат»
* ОАО Интеграл
* УП Белорусский нефтяной торговый дом
* ОАО «Гродно Химволокно»
* СООО «Белвест»
* Республиканское унитарное предприятие «Главгосстройэкспертиза»
* ЧУП «Элект» ОО «БелТИЗ»
* ОАО ЛМЗ «Универсал»
* ЧУП Тифлос ОО «Бел ТИЗ»
* ОАО «Оршанский молочный комбинат»
* УП «Минотор — Сервис»
* УМП «КОМПО»
* СООО «Пинскдрев — Адриана»
* МОАО Красный металлист
* ОАО «Красносельскстройматериалы», РБ
* ООО «Футберг»
* РУПП Белорусский автомобильный завод
* ПРСП ООО «Дельта»
* ОАО БЕЛФА г.Жлобин
* ОАО «Элема»
* РУПП Оршанский станкостроительный завод «Красный борец»
* «Гроднохлебпром» РУПП
* ООО СП белорусско-германское Минский мебельный центр производственное

Клиентов очень много. Надо отсортировать их по узнаваемости и изначально отображать только треть. Всех остальных отображать при нажатии на ссылку «еще».

## Партнеры

Партнерство — это то, что дает нам возможность непрерывно совершенствоваться.

УП «Центр делового образования» Белорусской торгово-промышленной палаты гордится многолетними партнерскими отношениями с крупнейшими предпринимательскими объединениями, образовательными учреждениями и ведущими производственными компаниями стран ЕС, России и Азии.

**Зарубежные представительства БелТПП**

* Представительство БелТПП в Украине (Киев)
* Представительство БелТПП в Эстонии (Таллин)
* Представительство БелТПП в Латвии (Рига)
* Представительство БелТПП в Румынии (Бухарест)
* Представительство БелТПП в Словакии (Братислава)
* Представительство БелТПП в Словении (Любляна)
* Представительство БелТПП в Швеции (Стокгольм)
* Представительство БелТПП в Китае (Пекин)
* Представительство БелТПП в Германии (Берлин)
* Представительство БелТПП в Российской Федерации (Санкт-Петербург)

**Партнёры в Республика Беларусь:**

* Ассоциация белорусский банков
* Гильдия маркетологов
* Белорусский союз лизингодателей
* Белорусская ассоциация промышленных предприятий
* ИООО «Эрнст энд Янг»
* ИООО «ПрайсвотерхаусКуперс»
* Экономическая газета
* Строительная газета
* ООО «Агенство Владимира Гревцова»
* Белорусский деловой портал BEL.BIZ
* Туристическая компания «АлатанТур»

**Зарубежные партнёры:**

* Банк Commerzbank (Германия)
* Банк LBBW (Германия)
* Банк ВТБ (Франция, РФ)
* Банк Royal Bank of Scotland (Великобритания)
* Венская экономическая палата (Австрия)
* Всемирная торговая организация (Швейцария)
* Деловой совет «Беларусь – ЕС» (Бельгия)
* Деловой совет «Беларусь – США» (США)
* Консалтинговая компания PricewaterhouseCoopers (США)
* Международный торговый центр Всемирная торговая организация (Швейцария)
* Немецкая фондовая биржа Deutsche Boerse (Германия)
* Ремесленная палата Лейпцига (Германия)
* Страховая компания Cooper Gay (Великобритания)
* Торговый совет Исландии (Исландия)
* ТПП Болоньи (Италия)
* ТПП Лейпцига (Германия)
* ТПП Лиона (Франция)
* Ассоциация строительных компаний Болоньи (Италия)
* Общество австрийско-белорусских отношений (Австрия)
* ТПП Риги (Латвия)
* MKC CITY COLLEGE Larnaka (Кипр)
* ТПП Ларнака (Кипр)
* Ассоциация внешней торговли Финляндии (Финляндия)
* Американская торговая палата в Украине (Украина)
* Корпорация малого и среднего бизнеса (Южная Корея)
* Британо-белорусская торговая палата (Великобритания)
* Китайский комитет содействия международной торговли и инвестиций (КНР)
* Китайская корпорация строительной техники и оборудования (КНР)
* Бельгийско-Люксембурская торговая палата Россия-Беларусь (Бельгия)
* СENTRO ESTERO CCIAA VENETO (Италия)

# Тренеры

### Глушаков Владимир Евгеньевич

Профессор Института высших управленческих кадров Академии управления при Президенте Республики Беларусь. Ведет мастер-классы для управленческой элиты страны. Кандидат социологических наук, доцент ВАК по специальности экономика.

Сертифицированный тьютор Московского государственного университета экономики, статистики и информатики по стандартам качества обучения ISO 9001 по антикризисному управлению, менеджменту, управлению персоналом, дистанционному обучению в среде «Прометей».

Практикующий эксперт-консультант белорусских и зарубежных компаний с 1990 г. Специалист в области организационного, управленческого, маркетингового консалтинга и риск-менеджмента.

Автор и тренер более 100 программ обучения учредителей, топ-менеджеров и персонала компаний в различных областях менеджмента, маркетинга и практической психологии.

Опыт работы в программах «Европейский менеджер» и «МВА» в Европейском гуманитарном университете. Преподавал курсы «Стратегический менеджмент» и «Управление персоналом».

Преподавал следующие учебные курсы — стратегический менеджмент, менеджмент предприятия, риск-менеджмент, управление персоналом, маркетинг.

#### Автор следующих монографий, учебников и учебных пособий:

* «Стратегия выживания и развития: Социологический анализ», 1996г.;
* «Вызов времени: Беларусь на пороге тысячелетий» (лучшая экономическая монография), 1999г.;
* «Современные технологии менеджмента, маркетинга и практической психологии», 2000 г.;
* «Стратегический менеджмент: учебное пособие», 2001 г.;
* «Системный менеджмент: учебник», 2002 г.;
* «Управление персоналом. От фактов настоящего к возможностям будущего: учебное пособие», 2003 г.;
* «Управление рисками в условиях глобализации мировой экономики», 2006 г.
* «Искусство обольщения в бизнесе», 2007 г.
* «Коучинг: управление человеческими ресурсами» 2008 г.
* Сфера научных интересов — риск-менеджмент, психология менеджмента, коучинг.
* Хобби — физиогномика, книги, спорт, гимнастика У-ШУ.
* Главные жизненные принципы — «Продавать интеллект, а не совесть», «Не оскудеет рука дающего», «Опыт сильнее логики».
* Главная профессиональная цель в жизни — удивлять своих клиентов только приятно. Главная опора в жизни — вера и семья.
* Главный девиз — «Мы больше чем я».

#### Последние крупные корпоративные клиенты:

* ТНК Казхром — Казахстан. Подготовка персонала департаментов к сертификации по международным стандартам серии ISO.
* British American Tobacco — тренинг для директоров маркетов «Управление конфликтами в розничной торговле».
* БМЗ — обучение руководителей и специалистов по программе «Логистика: увеличение прибыли за счет оптимизации затрат».
* МcDonald's — обучение руководителей среднего звена по программе «Управление персоналом».
* Концерн «Минскстрой» — обучение учредителей и директората по модулям «Менеджмент», «Маркетинг», «Реинжиниринг», «Тайм-менеджмент».
* Стеклозавод «Неман» — проект обучения директората и главных специалистов в области менеджмента, маркетинга и активных продаж продолжается второй год.
* ОАО «Белтрансгаз» — проведена программа обучения начальников управлений по риск-менеджменту и системе сбалансированных показателей Д. Нортона и Р. Каплана.

## Петухова Светлана Николаевна

Профессиональный консультант с 1992 года. В 1995-1996 гг. прошла обучение по программе курсов для бизнес-консультантов и управленцев, подготовленных специалистами компаний «Price Waterhouse» и «Coopers & Lybrand». Работала на международных программах: Браунского университета (США), TAСIS, МОТ по развитию малого бизнеса, ПРООН «Женское лидерство».

Преподаватель: бизнес-планирование, стратегический менеджмент, маркетинг (БГЭУ, БГУ, ЕГУ). Маркетинг – это любовь.

## Колик Алексей Валентинович

Опыт в маркетинге, менеджменте и продажах составляет 16 лет. Бизнес-консультант, руководитель международных проектов, тьютор Британского Открытого университета и Лондонской школы PR.

Принимал участиеили руководил более чем 100 консалтинговыми проектами на территории России, Беларуси, Казахстана, Украины.

Опыт проведения тренингов и семинаров: разработал 25 авторских программ, бизнес-тренингов и бизнес-семинаров, провел более 200 тренингов и семинаров.

Специализация в обучающих программах: стратегический менеджмент и маркетинг, управление компанией, организация системы продаж, маркетинг и продажи в секторе B2B. Автор книги и нескольких десятков статей.

## Чурлей Эдуард Генрихович

Начальник отдела маркетинга компании «Фрост». Член ПравлениЧлен Белорусской ассоциации юристов-предпринимателей с 1992 годая Гильдии маркетологов. Опыт работы в сфере маркетинга с 1993 года.

Автор и тренер семинаров и циклов по маркетинговым исследованиям, источникам информации в маркетинге и маркетинговому анализу, проводимыми в БГУ, Институте бизнеса и менеджмента технологий БГУ (программа МВА), Институте системных исследований проблем молодежи БГУ, Центре инновационного менеджмента РИВШ, Центре стратегического развития «Маркетинговые системы».

Автор и докладчик конференций по маркетингу, выставок, семинаров, форумов в Москве, Минске и Бресте, организованных Финансовой Академией Российской Федерации, Российской Гильдией маркетологов, Российской ассоциацией маркетинга, Гильдией маркетологов Беларуси, выставочной компанией Экспофорум, ЦНИЛ БелМАПО.

Автор публикаций по маркетинговому анализу. Научный руководитель магистерских диссертаций.

## Функ Ян Иосифович

Председатель Международного арбитражного суда при БелТПП.

Белорусский государственный университет: доктор юридических наук, профессор. Специализация: гражданское право и международное торговое право.

## Фридкин Леонид Борисович

Главный редактор «Экономической газеты».

## Шейнов Виктор Павлович

Профессор, доктор социологических наук, кандидат физико-математических наук, академик Международной Академии информационных технологий, профессор кафедры психологии и педагогического мастерства Республиканского института высшей школы Белорусского государственного университета (г. Минск), автор более 250 научных работ и 30 книг по актуальным вопросам психологии, социологии и технологии управления, конфликтологии, риторики и др.

### Книги:

1. «Как управлять другими. Как управлять собой»
2. «Конфликты в нашей жизни и их разрешение»
3. «Психология и этика делового контакта»
4. «Социально-психологические основы менеджмента»
5. «Искусство убеждать»
6. «Руководителю об управлении» (в соавторстве с Г.Б.Шишко).
7. «Риторика»
8. «Общение»
9. «Скрытое управление человеком. Психология манипулирования»
10. «How To Manage Others. How To Control Yourself» Part 1,2.
11. «Мужчина и женщина: Энциклопедия взаимоотношений»
12. «Психология знаменитых личностей. Великие полководцы»
13. «Женщина + Мужчина: познать и покорить»
14. «Как похудеть без мучений и расходов (психологический подход)»
15. «Человек дела» (ежедневник-справочник)
16. «Тесты для всех: все о себе»
17. «Познай себя» (в соавторстве с А.В.Давиденко).
18. «12 секретов успеха»
19. «Психология обмана и мошенничества»
20. «Психология влияния: Скрытое управление, манипулирование и защита от них»
21. «Практические приемы менеджмента» Учебное пособие (гриф Минобразования Республики Беларусь).
22. «Практические приемы менеджмента» Учебное пособие.
23. «Секретарь: Секреты профессии»
24. «Искусство жить: Как обратить знание в здоровье»
25. «Эффективная реклама. Секреты успеха»
26. «Занимательная психология: Тесты и тосты»(в соавторстве с Давиденко А.В.)
27. «Искусство торговли. Эффективная продажа товаров и услуг»
28. «Секретарь: Практическое пособие»
29. «Тесты для молодых» (в соавторстве с Давиденко А.В.)
30. «Искусство жить: Творческий подход»
31. «Искусство управлять людьми»
32. «Как защититься от обмана и мошенничества»
33. «Искусство продажи товаров и услуг. Настольная книга менеджера по продажам»
34. «Пиар «белый» и «черный»: технология скрытого управления людьми»
35. «Психотехнологии влияния»
36. «Искусство убеждать: технология скрытого управления людьми»
37. «Как управлять собой».
38. «Психологическое влияние».
39. «Психология лидерства, влияния, власти».
40. «Занимательная психология: Тесты, тосты, тренинг остроумия».
41. «Психология манипулирования».
42. «Как управлять другими. Как управлять собой. How to Manager Others. How to Control Yourself. Книга для чтения на русском и английском языках».

## Акуленко Ольга Васильевна

Консультант Депатрамента ценовой политики Министерства экономики.

## Новицкая Ирина Ивановна

Заместитель начальника технического управления «РНТЦ по ценообразованию в строительстве»

## Макаров Владислав Евгеньевич

Доцент кафедры таможенной логистики БНТУ

## Томкович Роман Романович

Начальник юридического управления ОАО «Белинвестбанк»

## Бобков Андрей Валерьевич

Судья Хозяйственного суда г. Минска

## Давыдова Эмма Николаевна

Начальник отдела делопроизводства и формирования Национального архивного фонда Комитета по архивам и делопроизводству при Совете Министров Республики Беларусь

## Крупнова Анна Васильевна

Заместитель начальника управления методологии бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов

## Майборода Владимир Владимирович

Начальник юридического управления концерна «Белнефтехим»

## Махоркина Ирина Владимировна

Старший преподаватель кафедры международных отношений Академии Управления при Президенте Республики Беларусь. Научно-педагогический стаж: 10 лет (в том числе в Академии управления – 8 лет). Сфера научных интересов: международный маркетинг, выставочное дело. Общий объем публикаций: 1 монография, 7,4 п.л.

Читаемые дисциплины: «Международное выставочное дело»

Наиболее значимые публикации: Михолап С.В., Махоркина И.В. Выставки-ярмарки как инструмент маркетинга. Монография. — Минск, БГПИ, 2000.

## Овсейко Сергей Викторович

Кандидат юридических наук, начальник юридического отдела ЗАО «БелСвиссБанк», главный редактор журнала «Валютное регулирование и ВЭД».

## Свиридова Светлана Васильевна

Начальник отдела инвестиций и экономики строительства НИЭИ Министерства экономики.

## Рак Сергей Иванович

С 2002 года главный юрисконсульт Белорусской торгово-промышленной палаты. С 2000 года арбитр и с 2002 года член Президиума Международного арбитражного суда при Белорусской торгово-промышленной палате. Член Белорусской ассоциации юристов-предпринимателей с 1992 года.

## Юденко Раиса Александровна

Начальник отдела финансов и цен Министерства торговли.

Семилетников Алексей Николаевич

Доцент кафедры международных отношений Академии управления при Президенте Республики Беларусь

## Соколовская Анна Михайловна

Судья Верховного суда Республики Беларусь

## Шевченко Татьяна Анатольевна

Главный архивист Национального архива Республики Беларусь

## Скрипченко Дмитрий Георгиевич

Кандидат экономических наук, главный редактор журнала «Труд и заработная плата»

## Чернобривец Александр Степанович

Ведущий научный сотрудник журнала «Труд и заработная плата».

## Филиппович Валентина Вацлавовна

Трудовой арбитр Республиканского трудового арбитража Министерства юстиции РБ, заместитель директора ООО «Сервис Кадров».

## Бороденя Валерий Анатольевич

Декан факультета маркетинга БГЭУ, кандидат экономических наук, доцент кафедры логистики и ценовой политики.

Минэкономики – нач. юр. отдела

## Кобахидзе Георгий Константинович

Член Банковской комиссии Международной торговой палаты с 1983г., директор Департамента операций ВТБ Банка, Франция, к.э.н. Г.Кобахидзе обладает 25-летним опытом преподавательской и консультационной работы в сфере международных расчетов, является автором многочисленных статей в авторитетных международных и российских изданиях, посвященных международным расчетам и торговому финансированию.

## Рыбак Татьяна Николаевна

Сертифицированный специалист САР, к.э.н., доцент БГЭУ, аттестованный аудитор, заместитель начальника Главного управления регулирования бухгалтерского учёта, отчётности и аудита, начальник управления методологии бухгалтерского учёта и отчётности Минфина Республики Беларусь.

## Гюнтер Хан

Сертифицированный тренер-консультант Союза REFA (Германия). Опыт преподавания более 30 лет. Специализация: внутренний аудит по вопросам качества и окружающей среды. Практический опыт по созданию, внедрению систем менеджмента качества, окружающей среды и охраны труда на основе международных стандартов.

## Wilson_JamesДжеймс Уилсон

Является основателем и генеральным директором компании *EUPR Ltd.*, специализирующейся в лоббистской деятельности, основанной в 2003 году и базирующейся в Брюсселе.

Джеймс работал в правительственных и деловых структурах в Гонконге, Великобритании, Украине и Бельгии и имеет за плечами более 35 лет опыта международной работы в сфере связей с общественностью и связей внутри глобальной корпорации. На протяжении своей карьеры Джеймс Уилсон работал с Правительством Гонконга, международным концерном *Toshiba*, группой компаний *Bass* и британским оператором гостиничных сетей *InterContinental Hotels Group*.

В его сферы компетенции входят:

**— Связи с общественностью и нормативно-правовое регулирование**

Более 20 лет опыта лоббистской деятельности в Брюсселе и Страсбурге, среди клиентов *Toshiba, Bass, InterContinental Hotels Group*.

**— Корпоративные коммуникации**

Опыт в сфере связей со СМИ, связей с общественностью, панъевропейских кампаний и международных связей между правительствами. Джеймс является учредителем и директором *Делового совета «Беларусь – ЕС»*.

**— Корпоративная социальная ответственность**

Разработал для *InterContinental Hotels Group* стратегию экологической и социальной отчетности, реализовал программу по энергосбережению и рационализации хозяйственной деятельности. Джеймс является директором консультационной компании, занимающейся вопросами корпоративной социальной ответственности *The Virtuous Circle.*

**— Секторальный опыт**

На протяжении 8 лет, с 1995 по 2003 год, лоббировал интересы группы *Bass* (пивоваренные компании, таверны, лизинговая компания, гостиницы).

# Семинары-тренинги в РБ

Нужен вступительный текст

## Перечень дисциплин, краткосрочных профессиональных учебных программ, семинаров и тренингов

| Наименование курса | Продолжитель -ность курса (ак. ч.) |
| --- | --- |
| Менеджмент | |
| Личная эффективность руководителя.  Практический курс для собственников предприятий, топ-менеджеров. | 40 |
| Управление рисками, временем и стрессами в бизнесе | 16 |
| Маркетинг для руководителей | 32 |
| Финансы для руководителей | 8 |
| Инновационный менеджмент | 16 |
| Тайм-менеджмент | 8 |
| Управление и развитие филиальной сети. | 8 |
| Индустриальный инжиниринг | 132 |
| Базовый курс REFA – планирование, организация и управление производственными процессами | 240 |
| Инвестиционный менеджмент | 16 |
| Управление проектами | 32 |
| Стратегическое планирование | 8 |
| Управление предприятием | 104 |
| Технологии продвижения на рынок нового продукта | 8 |
| Фирменное послепродажное обслуживание  Организационные, юридические и экономические аспекты | 8 |
| Рост доходов через качество обслуживания клиентов | 8 |
| **Контроллинг затрат и объемов производства** | 8 |
| Командообразование: формирование и управление. | 8 |
| Управление изменениями на предприятии | 32 |
| Управление в рознице | 60 |
| Конкурентные закупки | 8 |
| **Активные продажи** |  |
| Управление продажами | 32 |
| Профессиональные продажи | 8 |
| Телефонные продажи | 8 |
| Арсенал успешного продавца. | 8 |
| B2B продажи | 16 |
| Построение эффективной розницы | 210 |
| **Маркетинг** |  |
| Маркетинг для руководителя | 32 |
| Брендинг | 8 |
| Как создать и продвинуть бренд в секторе B2B’’ | 8 |
| Бенчмаркинг | 8 |
| Мерчендайзинг | 8 |
| Выставочный маркетинг | 16 |
| Малобюджетный маркетинг: как создать потребность и спрос. | 16 |
| Маркетинговые исследования | 8 |
| Интернет-маркетинг | 8 |
| Оптимизация веб - сайтов, интернет - магазинов, электронная торговля | 16 |
| Международный маркетинг | 8 |
| Клиентинг. Программы лояльности. | 8 |
| Стандарты качества обслуживания клиентов. | 16 |
| Построение эффективной розницы | 60 |
| Розница, подготовься к новому году! | 8 |
| **Коммуникации, реклама, PR** |  |
| Навыки презентаций и публичных выступлений; | 16 |
| Деловые и протокольные мероприятия. | 16 |
| Профессиональный помощник руководителя | 24 |
| Разработка и управление рекламной компанией предприятия. | 16 |
| Эффективные переговоры | 16 |
| **Управление персоналом, HR** |  |
| Менеджмент персонала | 32 |
| Технологии мотивации персонала. | 16 |
| Мотивация персонала в стиле коучинг | 16 |
| Оценка персонала | 8 |
| Системы оплаты труда. | 8 |
| Менеджмент рабочего времени и оплаты труда | 30 |
| Нормирование труда | 8 |
| Гибкая система оплаты труда | 16 |
| Организационное развитие персонала | 8 |
| Технологии найма и адаптации персонала | 8 |
| Правовое регулирование трудовых отношений | 8 |
| Документирование трудовых отношений. | 8 |
| Кадровая служба: создание и управление | 24 |
| Эффективный секретарь | 24 |
| [**Внешнеэкономическая деятельность**](http://www.uprav.ru/seminars/list/1159/) |  |
| Практический курс по внешнеэкономической деятельности. | 24 |
| Школа внешнеэкономической деятельности Международного арбитражного суда при БелТПП | 48 |
| Договора во внешнеэкономической деятельности. | 8 |
| Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности | 8 |
| Валютное регулирование и валютный контроль | 8 |
| Семинар для малых и средних предприятий, занятых в сфере ВЭД. | 8 |
| Международный договор лизинга. | 8 |
| Франчайзинг. | 8 |
| Оптимизация выставочно-ярмарочной деятельности компании | 16 |
| Международный арбитраж | 8 |
| **Инвестиции** |  |
| Инвестиционный менеджмент | 16 |
| Инвестиционный PR | 8 |
| Due Dilligence | 8 |
| Оценка инвестиционных проектов | 8 |
| Международные сделки (купли-продажи) предприятий | 8 |
| Европейский фондовый рынок. | 8 |
| **Логистика** |  |
| Специалист Специалист REFA по логистике | 160 |
| Транспортная логистика | 8 |
| Складская логистика | 8 |
| **Финансы, бухгалтерский учет и налогообложение** | |
| Международные стандарты финансовой отчетности | 60 |
| Методология и методика трансформации белорусской бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО | 16 |
| Финансовый анализ хозяйственной деятельности | 8 |
| Управленческий учет | 24 |
| Бюджетирование. | 16 |
| Налогообложение. | 8 |
| Разработка эффективной бухгалтерской, налоговой политики. Составление годовой бухгалтерской отчетности | 16 |
| Учет автотранспорта и затрат на его содержание. | 8 |
| Ценообразования. Отраслевое ценообразование. | 8 |
| Бизнес-планирование. | 8 |
| Управление дебиторской задолженностью | 8 |
| Управление себестоимостью | 8 |
| **Право** | |
| Хозяйственные общества: правовое регулирование и контроль. Локальные акты. | 8 |
| Актуальные вопросы договорной работы на предприятии | 8 |
| Договор комплексной хозяйственной деятельности. | 8 |
| Агентские договора, международное посредничество. | 8 |
| Договора во внешнеэкономической деятельности. | 8 |
| Арендные отношения. Договор лизинга. | 8 |
| Правовое регулирование трудовых отношений. | 8 |
| Организация закупок товаров, работ, услуг на конкурсной основе | 8 |
| Договор купли-продажи. Договор поставки. | 8 |
| Товарные знаки и знаки обслуживания. | 8 |
| **Оценка** | |
| Оценке стоимости объектов гражданских прав | 40 |
| Оценка машин, оборудования, инвентаря, материалов | 16 |
| Оценка интеллектуальной собственности | 16 |

Ссылки на тезисы мероприятия.

# Деловые зарубежные программы. Международные семинары и выставки

Существующие договоренности между ТПП государств-участников СНГ, стран ЕС и Азии, совместная работа на протяжении десятилетий позволяет реализовать деловые визиты, специализированные программы отражающие весь спектр предпринимательских интересов, учитывающие индивидуальные характеристики и пожелания компаний участников.

Программы предусматривают ознакомление участников с достижениями иностранных передовых компаний, презентации инноваций, ознакомление с технологической и организационной работой, круглые столы, деловые переговоры и пр.

Комплексное организационное обеспечение проводимых зарубежных мероприятий, в т.ч. посещений специализированных международных выставок в сочетании с умеренной стоимостью оказываемых услуг основано на долговременной работе 24 общественных представителей БелТПП за рубежом, представительств БелТПП в ФРГ, КНР, РФ.

***План зарубежных мероприятий на первое полугодие 2011г.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Дата** | **Место проведения** | **Программа** |
| 17 – 21 января | Германия  (Мюнхен) | Деловая программа для руководителей строительных компаний РБ с посещением выставки BAU 2011. |
| 24 – 29 января | Италия (Болонья, Венеция) | Учебная программа  «Международные стандарты финансовой отчетности». |
| 23 – 28 января | Англия (Лондон) | Учебная программа  «Риск-менеджмент в банковской деятельности». |
| 31 января –  7 февраля | Германия | Учебно-деловая программа «Менеджмент строительства в ФРГ. Сложные строительные объекты Германии». |
| 7 – 11 февраля | Индия (Мумбай) | Деловая программа с посещением Международной строительной выставки Bauma India 2011. |
| 28 февраля –  5 марта | Бельгия (Брюссель) | Учебная программа по привлечению инвестиций |
| Февраль/март | Германия/Бельгия/Финляндия | Учебная программа «Логистика в инновационной экономике». |
| 21 – 26 марта | США (Лас-Вегас) | Деловая программа с посещением Международной строительной выставки **CONEXPO-CON/AGG 2011.** |
| 4 – 9 апреля | Германия (Лейпциг, Берлин) | Учебная программа «HR-менеджмент на современном предприятии». |
| 5 – 10 апреля | Испания (Сарагоса) | Деловая программа с посещением Международной строительной выставки SMOPYC-2011. |
| Апрель | Беларусь (Минск) | Международный семинар «Документарные операции». |
| Май | Бельгия (Брюссель) | Учебная программа «Инновационные подходы к стратегиям управления и банковскому менеджменту». |
| 16 – 21 мая | Испания (Барселона) | Деловая программа с посещением Международной строительной выставки CONSTRUMAT. |
| 30 мая – 4 июня | Германия (Ганновер) | Деловая программа для предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности «LIGNA HANNOVER 2011». |
| 6 – 11 июня | Япония (Токио) | Деловая программа для предприятий пищевой промышленности «FOOMA». |

Мы провели:

— Учебно-деловая программа в КНР (Шанхай, Пекин)  
— Учебная программа в Великобритании (Лондон) «Оценка инвестиционных проектов. Приоритеты инвесторов»  
— Учебно-деловая программа «Управление организационными изменениями в компании» (Кипр)

Другие программы…

# Корпоративное обучение

УП «Центр делового образования» БелТПП предлагает услуги по проведению корпоративного обучения сотрудников вашего предприятия.

**Наши преимущества**

Комплекс практикоориентированных учебно-консультационных **программ, семинары, тренинги**, адаптируются под потребности конкретного предприятия, разрабатываются рекомендации по использованию полученных знаний.

**Подготовка зарубежных деловых, учебных программ** происходит совместно с заказчиком. Выбор страны, программа визита разрабатывается, с учетом особенностей, пожеланий и приоритетов компании-заказчика.

**Консультационные семинары, образовательные проекты, тренинги-практикумы** могут быть проведены в т.ч. с использованием дистанционных технологий на территории предприятия-заказчика.

Практическую направленность и эффективность мероприятий обеспечат практикующие белорусские и зарубежные бизнес-тренеры, международные арбитры, специалисты, имеющие опыт долгосрочного консультирования ведущих отечественных и иностранных компаний.

Существующие договоренности между ТПП государств-участников СНГ, стран ЕС и Азии на протяжении десятилетий позволяют реализовывать зарубежные деловые и учебные проекты, которые отражают весь спектр предпринимательских интересов, учитывают индивидуальные характеристики и пожелания компаний.

Программы предусматривают ознакомление участников с достижениями иностранных передовых компаний, презентации инноваций, ознакомление с технологической и организационной работой, круглые столы, деловые переговоры и пр.

Комплексное организационное обеспечение проводимых зарубежных мероприятий, в т.ч. посещений специализированных международных выставок в сочетании с умеренной стоимостью оказываемых услуг основано на долговременной работе 24 общественных представителей БелТПП за рубежом, представительств БелТПП в ФРГ, КНР, РФ.

## Список мероприятий

# Преимущества корпоративного обучения

Профессиональное управление организацией в современных условиях невозможно без квалифицированного кадрового потенциала, действующего как единая команда. Требования к квалификации персонала в постоянно меняющемся мире меняются очень быстро. А это значит, что все сотрудники компании нуждаются в постоянном обновлении своих знаний и компетенций.

Все больше бизнес-структур проникаются важностью ведения корпоративного обучения. По материалам исследований западных специалистов при увеличении расходов на корпоративное образование всего на 10% общая эффективность работы компании вырастает на 9%.

**Корпоративное обучение персонала – способ создания сплочённой команды профессионалов, подготовленных к любым изменениям и способных достичь любых высот в бизнесе.**

Существует множество различных видов корпоративного обучения:

* семинары,
* лекции,
* тренинги,
* деловые игры,
* зарубежные стажировки.

Для каждой поставленной задачи тренер находит оптимальный способ обучения либо использует их комбинацию.

По регулярности проведения обучения его можно разделить на обучение систематическое и разовое – для решения конкретных задач.

По месту проведения обучающие мероприятия могут быть выездными либо проводиться в офисе компании. Здесь также есть свои плюсы и минусы. Выездное мероприятие запоминается всем работникам как большое корпоративное событие, что улучшает их отношение к компании, ее руководству и работе в целом. Смена обстановки помогает людям взглянуть по-новому на старые проблемы. Обучение на своей территории не грозит дорожными расходами, однако может отвлекать работников компании ежедневными рутинными вопросами от решения поставленной на тренинге задачи.

# Развитие внешнеэкономического сотрудничества

Развитие внешнеэкономического сотрудничества для зарубежных и отечественных предпринимателей предлагаются следующие услуги:

* Информационные услуги по поиску партнеров и продвижению компаний на зарубежный рынок.
* Организация презентаций, различных акций маркетингового и рекламного характера.
* Предоставление информации об условиях экспорта конкретных белорусских товаров на рынки стран Евросоюза и ряда иных зарубежных государств, основанных на полученных из баз данных Евросоюза сведениях.
* Предоставление информации о компаниях Италии, заинтересованных в сотрудничестве с белорусскими предприятиями по конкретизированным направлениям

Для диверсификации экспорта, развития партнерских деловых отношений с китайскими компаниями предлагаются следующие услуги:

* Виртуальное посещение выставки.  
  Услуга направлена на получение актуальной, качественно структурированной, достоверной информации в максимально короткие сроки по конкретной товарной позиции (линейке) или о субъекте хозяйствования КНР, обеспечив при этом значительное снижение расходов на ее получение.   
  Результаты профессионального посещения выставки специалистами Представительства БелТПП в КНР, дополнительных переговоров в соответствии с пожеланиями заказчика по исчерпывающему перечню вопросов, детальный анализ полученной информации находят свое отражение в отчете о выполненной работе, который передается заказчику вместе с каталогами, видеоматериаломи (при необходимости).   
  Благодаря широким партнерским сетям в КНР, при поддержке государственных ведомств и учреждений отчет о проделанной работе может быть дополнен маркетинговыми исследованиями по отдельным группам товаров и отраслям, проверкой надежности китайских компаний и пр.
* Предоставление информации по внешнеэкономическом законодательству, статистической внешнеторговой информации (включая физические и стоимостные объемы экспорта и импорта по отдельным странам и товарам) на русском и иностранных языках.
* Предоставление информации о компаниях, включая ценовую информацию на выпускаемую продукцию (КНР).
* Содействие в поиске потенциальных партнеров, в том числе для реализации инвестиционных проектов. Содействие в организации и проведении мероприятий по рекламе белорусских товаров в зарубежных странах.
* Поиск потенциальных партнеров и поставщиков в Китае.
* Исследование рынка по интересующим позициям, товарам и оборудованию, предоставление образцов продукции, электронных каталогов.
* Анализ ценовой информации по интересующим позициям, товарам и оборудованию.

# Контактные данные

Директор:   
Матиевский Андрей Викторович

Наш адрес:   
220029 Республика Беларусь  
г.Минск, ул. Коммунистическая 11, офис 206/1

Тел./факс:   
(017) 290-72-77,   
(017) 290-72-59,   
(017) 237-42-36,   
8029-118-08-70

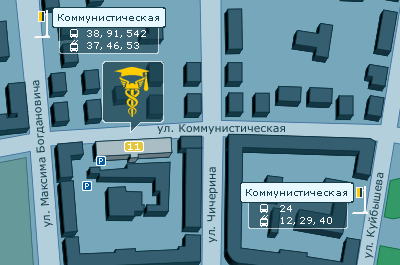
e-mail: info@edu-tpp.by

Банковские реквизиты:  
р.с. 301 270 243 0016 в отделении № 527 ОАО "Белинвестбанк", код №739, УНН 19346196

**Как к нам доехать**

Станция метро «Немига». Выходите на ул. Немига к Свято-Духову кафедральному собору. Далее на транспорте: троллейбус №37,46,53 или автобусы №38, 91. Выходить через одну на остановке Коммунистическая, возвращаетесь назад к светофору, переходите улицу, здание Белорусской торгово-промышленной палаты, дом №11, 2 этаж.

**Время работы:** 08:30 – 17:30 (понедельник–пятница)

[](http://www.edu-tpp.by/templates/clear/img/page/roadmap.gif)