



ПОЛОЖЕНИЕ

О КОРПОРАТИВНОЙ ШКОЛЕ

1. Общие положения.

1.1. Настоящее Положение разработано для регламентации процесса обучения партнеров с помощью Корпоративной школы на базе партнерских офисов и дистанционно. Обучение проводится для качественной реализации Партнерской программы партнерами с целью расширения членской базы Корпорации.

1.2. Термины и понятия:

Корпорация – потребительский ремонтно-автомобильный кооператив «Авто» (брендовое наименование – «Международный автоклуб»).

Партнерский офис – это деловой офис, который открывается участниками Партнерской программы на местах.

Партнеры – члены Корпорации, принявшие при регистрации Партнерское соглашение и имеющие реферальную ссылку для регистрации новых участников Корпорации.

2. Структура Корпоративной школы

2.1. Корпоративная школа (далее «КШ») состоит из трех уровней обучения:

- ❖ 0 уровень – школа для приглашенных (потенциальных членов Корпорации)
- ❖ 1 уровень – школа для партнеров
- ❖ 2 уровень – лидерское обучение на базе Бизнес-школы «Альфа»

3. Корпоративная школа для приглашенных (0 уровень)

Цель школы:

- 1) Сформировать мотивацию у слушателей на принятие решения о партнерстве с Международным автоклубом, как реальной возможности повысить свой уровень жизни.



Задачи:

- 1) показать проблемы людей, связанные с личными ограничениями и неуверенностью в себе;
- 2) разъяснить, в чем состоят преимущества предложения корпорации для партнеров;
- 3) показать, как человек может реализовать собственные цели в корпорации;
- 4) пояснить, на каких правилах строятся взаимоотношения между наставником и новичком, между партнером и корпорацией.
- 5) познакомить с веб-ресурсами корпорации и провести регистрацию участников обучения.

Формы обучения: лекции, семинары, тренинги, вебинары

Средства обучения: маркерная доска, маркеры, проектор, ноутбук; слайды, тесты

Структура обучения: двухдневное обучение.

Время – с 11.00 до 18.00 ч. – первый день; с 11.00 до 15.30 – второй день.

Источники и литература:

1. Корпоративная книга Международного автоклуба
2. Сайт корпорации
3. Конференц-комната корпорации
4. Книги по саморазвитию.

Содержание обучения

№	Тема	Время	Примечание
	Первый день		
1	Знакомство с участниками (что они хотят получить от обучения)	11.00-11.10 (10 мин)	беседа
2.	Ресурсы. Источники получения дохода.	11.10-12.00 (50 мин)	слайды
3	Почему люди не достигают успеха?	12.50-13.20 (30 мин)	беседа
	<i>Перерыв – 10 минут</i>		
4.	Зачем нужно ставить цели и как это делать?	13.30-15.00 (90 мин)	доска
5.	Тестирование на выявление сильных сторон участников обучения (результаты на следующий день).	15.30-16.00 (30 мин)	Раздаточные материалы
	<i>Перерыв – 30 минут (кофе-пауза)</i>		
6.	Что предлагает Международный автоклуб? Миссия, цели (кратко).	16.30-17.00 (30 мин)	доска



Международный автоклуб (ПК «Авто»)

7.	Какие выгоды можно получить от партнерства с Международным автоклубом?	17.00-17.30 (30 мин)	доска
8.	Поставщики товаров и услуг для партнеров (как экономить семейный бюджет)	17.30-17.50 (20 мин)	Слайды, сайт
9.	Подведение итогов первого дня обучения Промоушен второго дня	17.50-18.00 (10 мин)	доска
Второй день			
1.	Вспоминаем имена, еще раз знакомство по кругу	11.00-11.10 (10 минут)	беседа
2.	Как устроена корпорация. Роль и значение Совета лидеров (кратко).	11.10-11.30 (20 минут)	доска
3.	Как проходит взаимодействие между корпорацией и партнером, лидером и партнером, между партнерами. Правила Корпорации (основные моменты).	11.30-12.00 (30 минут)	Рассказ, показать Корпоративную книгу
4.	Показать результаты тестирования первого дня.	12.00-12.30 (30 минут)	
<i>Перерыв – 10 минут</i>			
5.	Партнерская программа корпорации. Как можно зарабатывать?	12.40-13.00 (20 мин.)	Рассказ, доска
6.	Кто и как помогает новичку? 30 дней новичка (кратко).	13.00-14.00 (60 минут)	Корпоративная книга
7.	Как стать участником автоклуба? Проведение регистраций.	14.00-15.00 (60 мин)	сайт
8.	Подведение итогов обучения. Индивидуальная работа спонсоров с приглашенными	15.00-15.30 30 минут	

Примечание: после обучения на нулевой ступени и проведения регистраций приглашаете на Корпоративную школу для партнеров (1 уровень) и на вебинары: четверг – Корпоративная школа для новичков; с воскресенья по среду – презентации; пятница – поставщики. Время – 18.00 МСК.

4. Корпоративная школа для партнеров (1 уровень)

Цель школы:

- 1) сформировать у партнеров стойкие знания и положительное отношение к нормам корпоративной культуры Международного автоклуба;
- 2) сформировать у партнеров четкое понимание всех этапов работы с потенциальными партнерами для заключения сделки.

Задачи:

- 2) разъяснить права и обязанности партнеров в соответствии с Партнерским соглашением, Правилами работы в партнерском офисе, Положением о Совете лидеров;



Международный автоклуб (ПК «Авто»)

- 3) сформировать четкое понимание предложения корпорации и его выгод для партнеров;
- 4) показать выгоды и преимущества маркетинг-плана в сравнении с другими компаниями;
- 5) четко сформулировать ответственность наставника (спонсора) перед новичком и новичка перед спонсором.
- 7) теоретически рассмотреть и практически отработать технику работы с потенциальными партнерами

Формы обучения: лекции, семинары, тренинги, вебинары

Структура обучения: двухдневное обучение – 14 часов

Источники и литература:

5. Корпоративная книга Международного автоклуба
6. Сайт корпорации
7. Конференц-комната корпорации
8. Книги по продажам.

Литература по сетевому бизнесу:

9. Д.Фэйлла. 10 уроков на салфетках
10. Рэнди Гейдж. Как построить многоуровневый денежный механизм.
11. Книги Т. Шрайтера, Б.Трэйси, Д. Рона и других.

Содержание обучения

№	Тема	Время	Примечание
	Первый день		
1	Знакомство с участниками (что они хотят получить от обучения)	11.00-11.10 (10 мин)	беседа
2.	Корпоративная культура: миссия и цели Международного автоклуба. Партнерское соглашение. Правила Корпорации..	11.10-12.40 (90 мин)	Сайт, работа с документами
	<i>Перерыв – 10 минут</i>		
3.	Постановка собственных целей в корпорации и планирование деятельности.	12.50-14.20 (90 мин)	доска
	<i>Перерыв – 10 минут</i>		
4.	Система вознаграждения партнеров (условия и маркетинг-план по основной программе)	14.30-15.30 (60 мин)	Доска, задания по МП
	<i>Перерыв – 30 минут (кофе-пауза)</i>		
5.	Система вознаграждения партнеров (условия и маркетинг-план по VIP- программе)	16.00-17.00 (60 мин)	Доска, задания по МП
6.	Правила работы в партнерских офисах. Совет лидеров и его значение.	17.00-17.30 (30 мин)	Работа с документами
7.	Подведение итогов первого дня обучения. Ответы	17.30-18.00	беседа



Международный автоклуб (ПК «Авто»)

	на вопросы. Промоушен второго дня	(30 мин)	
	Второй день		
1.	Вспоминаем имена, еще раз знакомство по кругу. Повторение пройденного в первый день.	11.00-11.10 (10 минут)	беседа
2.	Работа с потенциальными партнерами (теоретическая часть и практическая отработка базовых знаний)		Доска, слайды, практика
2.1.	Технология и психология в работе с клиентом	11.10-11.30 (20 мин.)	доска
2.2.	Как найти своего партнера (сегментация)	11.30-12.30 (30 мин)	доска
	<i>Перерыв – 10 мин</i>		
2.3.	Как пригласить на встречу (стандарт приглашения по телефону сетевика и других категорий)	12.40-14.00 (80 мин)	Тренинг, отработка
	<i>Перерыв – 30 мин</i>		
2.4.	Как провести встречу (установление контакта, сбор информации, презентация)	14.30-16.00 (90 мин)	Тренинг, отработка
	<i>Перерыв – 10 мин</i>		
2.5.	Работа с возражениями, завершение сделки (регистрация и оплата)	16.10-17.40 (90 мин)	Тренинг, отработка
3.	Подведение итогов обучения.	17.40-18.00 20 минут	Беседа

5. Лидерское обучение – 2 уровень (на базе Бизнес-школы «Альфа»)

5.1. Лидерское обучение осуществляется дистанционно по программе обучения предпринимателей в Бизнес-школе «Альфа».

5.2. Обучение лидеров по отдельным темам проводится также на Межрегиональных семинарах.

5.3. Лидерское обучение проводится для участников VIP программы. Обучение адаптируется под целевую аудиторию.

Целевая аудитория:

1. Предприниматели
2. Руководители и владельцы компаний
3. Лидеры структур сетевых компаний.

Цель обучения:

- 1) познакомить VIP-партнеров с основами предпринимательской деятельности для дальнейшего оформления индивидуального предпринимательства и приобретения франшиз Корпорации;
- 2) дать лидерам необходимые знания для управления реферальной сетью;
- 3) сформировать управленческие навыки у лидеров Корпорации для управления партнерами.



Международный автоклуб (ПК «Авто»)

Продолжительность курса: 82 часа

Формы обучения: вебинары, корпоративные тренинги.

Список рекомендуемой литературы выдается на обучении.

Время	Темы обучения
<u>4 часа</u>	<u>Блок 1. Оформление индивидуального предпринимательства/открытие юридического лица</u> <ol style="list-style-type: none">1. Плюсы и минусы предпринимательства.2. Специальные режимы налогообложения. ПФР.3. Сдача отчетности в налоговую инспекцию и ПФР.4. Пошаговые действия при открытии ИП, ООО.
<u>2 часа</u>	<u>Блок 2. Основы бизнес-планирования</u> <ol style="list-style-type: none">1. Зачем нужен бизнес-план?2. Структура бизнес-плана
<u>24 часа</u>	<u>Блок 3. Основные бизнес-процессы компании</u> <ol style="list-style-type: none">1. Бизнес-модели. Функционально-ролевая модель бизнеса.<ul style="list-style-type: none">- какие бывают модели бизнеса?- в чем заключаются функции и роли собственника, исполнительного директора, других участников системы?2. Основные бизнес-процессы компании.<ul style="list-style-type: none">- проектный и процессный подход в бизнесе.- что такое бизнес-процессы и зачем их отлаживать?- бизнес-процессы розничного магазина- бизнес-процессы в сфере услуг3. Набор сотрудников. Рекрутинг.<ul style="list-style-type: none">- способы найма – как нанять правильного сотрудника- трудовые отношения, как не допустить проблем с наемными работниками- мотивация сотрудников – материальная и нематериальная, виды стимулов4. Организация системы продаж в компании.<ul style="list-style-type: none">- что такое система продаж в компании?- продажи услуг- розничные продажи- оптовые продажи5. Безопасность бизнеса, снижение рисков<ul style="list-style-type: none">- кто отвечает за безопасность бизнеса- виды рисков, SWOT –анализ рисков- внешние факторы – государство, конкуренты, кризисы- внутренние риски – собственник, сотрудники, неотлаженные бизнес-процессы.



Международный автоклуб (ПК «Авто»)

	<ul style="list-style-type: none">- как просчитать вероятность наступления риска и возможный ущерб- как снизить риски компании <p>6. Как увеличить денежный поток компании.</p> <ul style="list-style-type: none">- лидогенерация или как привлечь клиентов, стоимость привлечения клиента- конверсия – как сделать потенциального клиента реальным- средний чек – способы увеличения средней покупки- повторные покупки или как сделать клиента постоянным- наценка- сокращение ненужных издержек - путь к увеличению прибыли- клиентская лояльность – как сделать клиента своим рекламодателем
<u>9 часов</u>	<p><u>Блок 4. Продвижение бизнеса: PR, маркетинг и реклама</u></p> <p>1. Значение маркетинга, рекламы и PR для развития бизнеса.</p> <ul style="list-style-type: none">- зачем нужен пиар – виды и формы связей с общественностью- что такое маркетинг, позиционирование, конкурентные преимущества- когда реклама становится эффективной <p>2. Использование Интернет-ресурсов для продвижения бизнеса.</p> <ul style="list-style-type: none">- интернет-ресурсы – сайт, интернет-магазин, продающая страница (лендинг), социальные сети.- приемы и виды интернет-маркетинга (SEO, Директ, банерная реклама) <p>3. Основы брендинга. Фирменное наименование.</p> <ul style="list-style-type: none">- как выбрать название компании- создание бренда, как с помощью бренда увеличить доходы компании- имидж и репутация компании (индивидуального предпринимателя). <p>4. Принципы эффективной рекламы</p> <ul style="list-style-type: none">- виды рекламы- как написать продающие рекламные объявления- как составить коммерческое предложение, которое продает- особенности восприятия рекламы женщинами и мужчинами
<u>3 часа</u>	<p><u>Блок 5. Юридические аспекты предпринимательства и защита бизнеса.</u></p> <p>1. Правила заключения договоров</p> <ul style="list-style-type: none">- структура договора- виды договоров (аренды, поставки, услуг, подряда, займа, цессии)- как проверить контрагента до заключения договора <p>2. Ответственность предпринимателей и организаций</p> <ul style="list-style-type: none">- основные положения ФЗ «О защите прав потребителей»- работа с претензией потребителя- проверки контролирующих государственных органов, как правильно действовать при проверках- когда наступает уголовная ответственность и как этого не допустить- административная ответственность – часто встречающиеся штрафы <p>3. Государственные и общественные институты для предпринимателей</p> <ul style="list-style-type: none">- институт уполномоченного по защите прав предпринимателей



16 часов

Блок 6. Практическая психология для предпринимателя

1. Целеполагание и тайм-менеджмент.
 - зачем ставить и прописывать цели
 - как отличить цель от мечты и желания
 - свои и чужие цели
 - как реализовать свою цель и не свернуть с пути
 - как успевать делать важные дела – основы планирования
2. Бизнес-мышление и факторы успеха предпринимателя.
 - особенности мышления предпринимателя
 - бизнес- продолжение личности его создателя
3. Деловое общение, проведение переговоров, презентаций.
 - основы делового этикета
 - деловой стиль или как произвести хорошее впечатление с помощью внешнего вида
 - как подготовиться к переговорам
 - правила и технология проведения переговоров
 - способы проведения переговоров: мягкий, жесткий, комбинированный (гарвардский)
 - как проводить переговоры с трудными клиентами и представителями государственных контролирующих органов
 - правила проведения презентаций
 - как подготовить и правильно провести совещание, чем отличается планерка от совещания и собрания
 - принятие управленческих решений
4. Стрессоустойчивость в бизнесе.
 - здоровье предпринимателя – фундамент бизнеса
 - как не сгореть на работе
 - признаки эмоционального выгорания
 - как повысить свою стрессоустойчивость

24 часа

Блок 7. Особенности сетевого (реферального) бизнеса.

1. Что такое сетевой маркетинг?
 - отличие сетевого маркетинга от франчайзинга и классического бизнеса.
 - основа сетевого бизнеса – на чем все держится?
 - личные продажи или построение сети
 - маркетинг-планы компаний – на что обращать внимание
2. Лидерство.
 - как стать лидером и можно ли стать лидером?
 - отличие лидера от менеджера
3. Отличие команды от коллектива.



Международный автоклуб (ПК «Авто»)

	<ul style="list-style-type: none">- необходимые компоненты команды- команда, группа или коллектив?4. Управление независимыми партнерами.<ul style="list-style-type: none">- установление правил взаимодействия, правило обратной связи,- спонсорство (наставничество), что значит и сколько времени?- дубликация.5. Мотивация и мотивирование.<ul style="list-style-type: none">- материальное и нематериальное мотивирование- внутренняя и внешняя мотивация.6. Основные правила и приемы влияния.<ul style="list-style-type: none">- взаимный обмен, обязательство и последовательность, привлекательность, авторитет, дефицит и другие.7. Ситуационное управление.<ul style="list-style-type: none">- 4 способа ситуационного управления- делегирование: когда, как и кому.8. Типологии людей.<ul style="list-style-type: none">- управление и мотивация в зависимости от особенностей личности.- экстра-интроверсия, темпераментные типы, психоцветотипы, психогеометрия и др.- ценностные ориентации людей, управление через ценности.9. Управление конфликтами.<ul style="list-style-type: none">- конструктивный и деструктивный конфликт- способы урегулирования конфликта10. Ответственность лидера и членов команды.
	<p>ПРИМЕЧАНИЕ. После прохождения блока обучения и выполнения всех заданий по запросу участника обучения выдается сертификат.</p>