



Организатор проекта:



тел. 75-85-24
www.bizmark.gid43.ru
г. Киров
проспект Строителей, 21, оф. 52

**КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ
ПОЛНЫЙ КУРС ПО ТЕМЕ: «МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ НА КОНТРАГЕНТОВ,
КОНКУРЕНТОВ, ДОЛЖНИКОВ И ЕЕ АНАЛИЗ».**

Данный курс корпоративного обучения – это теоретические и практические занятия, с конкретными примерами из практики и закреплением изученного материала.

Занятия проходят интересно, информативно, курс обучения адаптирован для сотрудников среднего и высшего звена по следующим специальностям: юристы, гл. бухгалтеры, менеджеры по работе с дебиторской задолженностью, риск-менеджеры, менеджеры-снабжения, топ-менеджеры, директора.

Срок обучения – 4 месяца (занятия по 2 раза в месяц).

Каждому участнику выдается раздаточный материал и по итогам курса выдается именной сертификат

При прохождении полного курса обучения сотрудники:

- получают практические навыки в проверке и оценке контрагентов
- узнают множество информационных ресурсов (интернет-ресурсов) для сбора информации
- узнают алгоритм проверки с учетом деятельности контрагентов
- научатся проводить анализ собранной в отношении контрагента информации
- узнают как распознать мошеннические действия

Обучение проводит: специалист в области экономической безопасности, внешний консультант по безопасности Кировского и Воронежского шинных заводов, директор компании по защите бизнеса «BIZMARK» Степанов Игорь Анатольевич (г. Киров).

Среди заказчиков такие компании как: Группа "ГАЗ" (г. Н. Новгород), ОАО "Заволжский моторный завод" (г. Н.Новгород), ЗАО "ЕК Кемикал" (г. Н.Новгород), ОАО "ТГК-5", ОАО "КЭС "Энергостройсервис", ОАО "Мостотряд-46", ЗАО "Абсолют-агро", ОАО Банк "Хлынов", ОАО "Кирскабель", ОАО "Агрокомплект", ОАО "Кировский мясокомбинат", ЗАО "МЦ-5", ООО "Хит-Мебель", ООО "Вятка Упак", ОАО "Кировский хладокомбинат", ООО "Кировспецмонтаж" и многие другие.

Стоимость полного курса обучения –

12 000 руб. за сотрудника (группа от 6-10 сотрудников)

15 200 рублей за сотрудника (группа от 3 до 5 сотрудников)

При заключении договора на полный курс обучения – скидка 5%.

Стоимость отдельного семинара -

1 500 руб. за сотрудника (группа от 6-10 сотрудников)

1 900 руб. за сотрудника (группа от 3 до 5 сотрудников)

| ТЕМЫ КУРСА | План |
|---|---|
| <p>1 тема: «Как самостоятельно проверить любого контрагента» Продолжительность: 2,5 часа</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Контрагент: кто он? • Проверка контрагента и этапы проверки. • Особенности проверки контрагентов с использованием «открытых» государственных источников в сети Интернет. Новые возможности «открытых» источников. • Использование сети Интернет в целом при проверке контрагентов. |
| <p>2 тема: «Анализ контрагента по учредительным документам, фирменному стилю и атрибутам компании. Определение кризисных ситуаций в его деятельности. Определение риски коммерческих предложений, проектов». Продолжительность: 2 часа</p> | <ul style="list-style-type: none"> • На что обращать внимание при оценке учредительных документов, фирменных атрибутов • Как определить, что компания неплатежеспособна и неблагонадежна. • Как оценить риски коммерческих предложений, проектов |
| <p>3 тема: «Анализ полученной в отношении контрагента информации» Продолжительность: 2 часа</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Как оценить и проанализировать полученную на контрагента информацию • Критерии оценки контрагента при собранной информации |
| <p>4 тема: «Способы получения информации о конкуренте» Продолжительность: 2 часа</p> | <ul style="list-style-type: none"> • С чего начинать проверку, с учетом поставленной цели проверки • Что такое конкурентная разведка • Легендированные опросы, как их проводить |
| <p>5 тема: «Особенности сбора информации о должнике» Продолжительность: 2 часа</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Сбор информации о должнике при изменении им личных данных • Особенности сбора инфо о должнике при смене региона жительства |
| <p>6 тема: «Как использовать собранную информацию в отношении должника при взыскании» Продолжительность: 2 часа</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Виды психологических методик при переговорах с учетом личности должника • Какую информацию о нем можно озвучивать должнику, а какую нет • Что не рекомендуется делать при переговорах с должником |
| <p>7 тема: «Инструктаж для сотрудников по противодействию конкурентной разведке в отношении своей компании» Продолжительность: 2 часа</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Как выявить, что в отношении компании проводится информационная разведка • Способы по противодействию конкурентной разведке |
| <p>8 тема: «Практические занятия для закрепления полученных знаний» Продолжительность: 2 часа</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Выполнение практических заданий, работа в группах • Разбор ошибок • Подведение итогов |