

Начиная дело своей жизни, каждый человек ожидает признания, прежде всего, у тех, ради кого он работает – у клиентов, коллег, окружающих. Со временем мы начинаем замечать, что в одних и тех же условиях, с одними и теми же стартовыми возможностями разные проекты реализуются совершенно по-разному.

Почему одни успешны, а другие — не очень? Почему дела одних стартуют, как ракета с Байконура, а другие едва сводят концы с концами, хотя трудятся и те, и другие одинаково? Существуют ли формулы гарантированного успеха?

Нет клиента – нет бизнеса! Как создать такое дело, чтобы всегда пользоваться популярностью в обществе? Как создать такой продукт, который всегда пользуется повышенным спросом? Ответы на эти и другие вопросы – в материалах 4-ой ступени курса.

Мы рассмотрим следующие темы:

- Как сделать мечту программой действий – основы предпроектирования.
- Продвигать товар или идею? – философия успеха.
- Универсальные ключи управления бизнес-процессами и персоналом.
- Проект – программа – план – реализация.
- Искусство презентации и рекламы.
- Как перестать быть батарейкой к собственному делу?
- Где и как искать резервы развития? – прибыль без дополнительных затрат.
- Модель развития дела – иммунитет от болезней роста.