	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Профессиональная переподготовка, mini MBA										
Mini MBA Менеджмент организации 506 часов		**С 3 октября**								
Mini MBA Управление персоналом 506 часов		**С 3 октября**								
Mini MBA Маркетинг 506 часов		**С 3 октября**								
Mini MBA Управление продажами (сбытом) 506 часов										
Mini MBA IT-менеджмент 506 часов										
Mini MBA Управление проектами 506 часов										
Mini MBA Менеджмент в розничной торговле(retail) 506 часов										
Mini MBA Логистика 506 часов										
Курсы повышения квалификации										
КПК «Оперативный менеджмент». 72 часа 14700 р.		**С 4 октября**				**с 7 февраля**				
КПК «HR-директор». 102 часа 25000 р.		**С 28 октября**			**С 27 января**					
КПК «Генеральное управление». 72 часа 45000р.			**С 25 ноября**							
КПК «Управление отделом продаж». 72 часа 17800 р.	**С 9-11 сентября**				**С 20 января**				**С 4 мая**	
КПК «Коммерческий директор». 72 часа 22000р.				**С 12 декабря**				**С 3 апреля**		

КПК «Современные маркетинговые технологии». 72 часа 19500 р.						**С 28 февраля**				
КПК «Управление закупками». 72 часа 16000р.			**С 14 ноября**						**С 25 мая**	
КПК «Инновационные технологии управления персоналом. Коучинг». 102 часа 40000 р.	**30 сентября 1-2 октября**						**С 23 марта**			
КПК «Обеспечение деятельности кадровой службы с учетом новых требований трудового законодательства». 72 часа 4200р.								**С 9 апреля**		
Семинары для собственников										
Семинар **«Владельческая работа . Эффективное совмещение функций владения и управления. Собственник в роли генерального директора».** 16 часов 25000р.			**18-19 ноября**							
Семинар **«Собственник на рынке предприятий. Поиск, оценка, выбор предприятия для приобретения, процедура приобретения и организация эффективной работы».** 16 часов 30000						**11-12 февраля**				
Семинар «**Владельческая работа. Разделение функций владения и управления, отход собственника от оперативного управления, подбор и ввод в должность наемного управляющего**» 16 часов 30000								**20-21 апреля**		

Семинар И. Манна **«Добавь обороты»**. 8 часов 19000р.		**15 октября**								
Семинары для генеральных директоров										
Семинар **«Повышение операционной эффективности предприятия. EBITDA на максимум».** 16 часов 17000р.						**25-26 февраля**				
Семинар **«Генеральное управление предприятием сегодня: проблемы и возможности»** 16 часов, 23000	**23-24 сентября**									
Семинар **«Управление проектами»** 16 часов 19000р.			**7-8 ноября**					**6-7 апреля**		
Семинар **«Категорийный менеджмент».** 16 часов, 12000р.										
Семинар **«Управление ключевыми фигурами предприятия и ближним окружением генерального директора»** 8 часов, 7800р.							**26 марта**			
Тренинг **«Ключевые навыки руководителя».** 16 часов 7800р.								**14-15 апреля**		
Тренинг **«Коучинг как стиль управления».** 16 часов 9200р.				**6, 8, 13,15 декабря**						
Семинар **«Повышение производительности труда. Практические рекомендации».** 16 часов 9200р.					**27-28 января**					
Семинар **«Управление финансами для генерального директора»**										**16-17 июня**

Семинары для сотрудников коммерческой и сбытовой службы										
Семинар **«Подбор, адаптация, мотивация торгового персонала».** 8 часов 4200р.			**1-3 ноября**				**10-11 марта**			
Семинар «Управление контактами.CRM-системы». 8 часов 7800р.								**24-25 марта**		
Семинар **«Как повысить продажи? Практика лучших компаний».** 16 часов 9200р.				**20,21,22,23 декабря**						
Семинар **«Организация многоканальной сбытовой системы».** 16 часов 15000р.				**2-3 декабря**						
Семинар **«Организация сбыта продукции промышленного предприятия».** 16 часов 15000р.										**31 мая-1 июня**
Семинар **«Организация маркетинговой службы на предприятии»** 16 часов 15000р.				**7-8 декабря**						
Семинар **«Разработка и исполнение плана маркетинга предприятия»** 16 часов 9200р.						**С 14 февраля**				
Семинар **«Маркетинговые стратегии на конкурентных рынках»** 16 часов 9200р.							**17-18 марта**			
Семинар **«Управление товарным ассортиментом – современные методики»** 16 часов 9200р.								**23-27 апреля**		
Семинар **«Ценовая политика фирмы»** 16 часов 9200р.									**24-25 мая**	

Семинары для сотрудников службы персонала										
Семинар **«Эффективная работа службы персонала. Взгляд с позиции генерального директора».** 16 часов 12000р.			**25-26 ноября**							
Семинар **«Современные технологии подбора, отбора и адаптации персонала».** 16 часов 7200р.						**18-19 февраля**				
Семинар **«Актуальные вопросы кадрового делопроизводства и регулирования трудовых отношений».** 16 часов 4200р.			**11-13 ноября**							
Семинар **«Управление знаниями и компетенциями персонала, построение системы обучения персонала на предприятии** 16 часов 7800р.				**17-18 декабря**						
Семинар **«Создание и организация эффективной работы корпоративного учебного центра (корпоративного университета) в компании»** 16 часов 7800р.								**16-19 апреля**		
Семинар **«Активизация персонала. Современные методы повышения активности, инициативности, ответственности персонала».** 16 часов 7800р.	**20,22, 27,29 сентября**								**14,15, 16,17 мая**	
Семинар **«Аттестация персонала. Как эффективно провести и повысить производительность труда»** 8 часов, 7800р.										**6,7 июня**

Семинары для сотрудников службы снабжения										
Семинар **«Управление поставками и поставщиками».** 16 часов 12000р.							**24-25 марта**			
Семинар **«Управление цепочками поставок»** 16 часов 12000р.										**9-10 июня**
Семинар **«Управление службой закупок».** 16 часов 12000р.		**21-22 октября**								
Академия продаж										
Академия продаж. **B2B продажи базовый курс.** 16 часов 4500р.	**24-25 сентября**					**25-26 февраля**				
Академия продаж. **B2B продажи работа со сложными клиентами.** 8 часов 3200р.		**22 октября**					**19-20 марта**			
Академия продаж. **B2B продажи продвинутый курс.** 16 часов, 7000р.			**18-19 ноября**					**10-13 апреля**		
Академия продаж. **Коммерческие переговоры. Позиционный торг. Принципиальные переговоры.** 16 часов, 7000р.				**3-4 декабря**					**12-13 мая**	
Академия продаж. **Клиетноориентированный сервис в гостиничном бизнесе.** 8 часов, 7200р.					**19-20 января**					
Академия продаж**.** **Работа с возражениями. Техники аргументации и убеждения.** 8 часов 3200р.		**25, 27 октября**					**29-30 марта**			

Семинары для сотрудников производственных предприятий										
Семинар **«Бережливое производство. Внедрение системы Lean Production».** 16 часов 15000 руб.		**28-29 октября**								
Семинар **«Длинные» продажи в производственных предприятиях»** 16 часов 12000р.									**19-20 мая**	
Семинар **«Организация работы отдела продаж промышленного предприятия».**16 часов 17000р.							**2-3 марта**			
Семинары для сотрудников лечебно-профилактических учреждений										
Семинар **«Маркетинг в медицине. Как привлечь и пациента?»** 16 часов 12000р.			**4-5 ноября**							
Семинар **«Клиентоориентированные подход в работе мед. персонала».** 16 часов 12000р.						**4-5 февраля**				
Семинар **«Продажи платных медицинских услуг»** 16 часов 12000р.		**18-19 октября**								
Семинар **«Маркетинг в салонном бизнесе. Как привлечь и удержать клиента?».** 8 часов 7200р.				**16 декабря**						
Семинар **«Организация клиентоориентированного сервиса в салоне красоты».** 16 часов 12000р.						**С 21 февраля**				
Семинары для сотрудников индустрии гостеприимства										
Семинар **«Управление гостиницей, домом отдыха, турбазой»** 16 часов 12000р.						**3-4 февраля**				
Семинар **«Управление предприятием общественного питания»** 16 часов 12000р.										**19-20 июня**