

## **Тренинг Игоря Мосцеева «Современный подход к бизнесу – создание уникального сервисного предложения»**

### **Введение**

Практически каждый, кто занимается бизнесом, в большей или меньшей степени знаком с понятием «уникальное торговое предложение» (УТП). Этот метод, используемый для продвижения и рекламирования товаров, ввёл в оборот в пятидесятых годах прошлого века известный американский идеолог рационалистической рекламы Россер Ривз. Его суть в следующем: чтобы обеспечить успех рекламной кампании, нужно найти и сформулировать такое утверждение о товаре, которого конкуренты не могут повторить или ещё не догадались выдвинуть, хотя и могли бы. Поэтому в восприятии потребителей это утверждение становится уникальным. Такой подход должен обеспечить успех в продажах рекламируемого товара.

Однако в современных условиях жесточайшей рыночной конкуренции, когда по-настоящему сохранить или выделить уникальность товаров практически невозможно, автор счёл необходимым развить этот метод и превратить его в «уникальное СЕРВИСНОЕ предложение» (УСП). Новая методика вовсе не относится к сфере сервиса, как это может показаться из названия. Сейчас на рынке выигрывает тот, кто не просто продаёт товар или услугу, но и оказывает потребителю максимально удобный сервис как в выборе товара, так и в процессе его приобретения и в постпродажном обслуживании. На данном тренинге Вы научитесь создавать и эффективно использовать методику УСП за семь конкретных шагов.

### **Цели обучения**

- Узнать, оценить и взять на вооружение методику создания и применения уникального сервисного предложения (УСП) как современного подхода к ведению бизнеса.
- Овладеть эффективным инструментарием оценки, позиционирования и продвижения бизнеса (товаров, услуг).

- Систематизировать способы и методы расширения клиентской базы в условиях непростой экономической ситуации.

### **Ожидаемые результаты участников тренинга**

- Будут способны использовать различные инструменты оценки текущего состояния бизнеса.
- Научатся выстраивать уникальное сервисное предложение (УСП) за семь шагов.
- Узнают о самых эффективных способах противостояния конкуренции в современных условиях.

### **В программе тренинга**

#### **Инструменты и методы оценки текущего состояния бизнеса.**

- SWOT-анализ.
- Закон Парето.
- BCG-матрица.
- S-кривая развития бизнеса.
- ABC-анализ.

#### **Способы определения и противостояния конкуренции.**

- Методы оценки актуального рынка товаров (услуг).
- Определение главных и второстепенных конкурентов.
- Оценка конкурентоспособности собственных товаров (услуг).
- Оценка сервисного сопровождения продаж товаров (услуг).
- Тактические и стратегические мероприятия по противостоянию и успешной борьбе с конкуренцией.

#### **Создание и использование уникального сервисного предложения (УСП) за семь шагов.**

- Определение конкурентных преимуществ собственных товаров (услуг).
- Определение сервисных вариантов сопровождения продаж товаров (услуг).
- Алгоритм создания и использования уникального сервисного предложения за семь шагов.

- Планирование работы по созданию уникального сервисного предложения.
- Применение уникального сервисного предложения.
- Совершенствование уникального сервисного предложения.

### **Методы проведения**

Интерактивные мини-лекции, деловые игры, разбор реальных бизнес-кейсов, командные упражнения.

### **Формат тренинга**

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно: два кофе-брейка по 15-20 минут.
- Ежедневно: обеденный перерыв: 60 минут.

### **Дополнительно**

Бизнес-тренер Игорь Мосцеев более двадцати лет проработал топ-менеджером в крупных транснациональных и российских корпорациях, входил в состав Советов директоров холдинговых компаний «КераМир», «Фазтон», «Статойл Раша». В настоящее время проводит бизнес-тренинги по тематике, ориентированной на топ-менеджмент компаний.

Разработчик авторских тренингов для менеджеров высшего и среднего звена по стратегическому планированию и маркетингу. Эксперт в области оптимальных форм работы с иностранными партнерами и важнейших инструментов анализа и планирования деятельности организации.

Игорь получил степень MBA в Портлендском государственном университете (США). Работал в Великобритании, Эфиопии, Танзании, Румынии и США.