



ADVANCE
WITH US

EXTREME'АЛЬНЫЙ БИЗНЕС 2020

Extreme'альный бизнес 2020

Цикл трансформационных вебинаров
от Extreme Networks

Юрий Перунов | *#юрийперунов #искренниепродажи #salebyheart #management*



ADVANCE
WITH US

Ваши результаты + цель на сегодня

Напишите в чат:

1. Какую пользу вы получили от вебинаров-1,2,3,4?

- *Что смогли применить?*

- *Какие результаты?*

2. Какую пользу вы ждете от вебинара-5?

- *Что будет лучшим итогом вебинара для вас?*

- *Какие возможности вам это откроет?*



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

YO-TEAM

Юрий Перунов

- Executive коуч, эксперт по трансформации, методолог развития.
- 15 лет управления изменениями в организациях.
- 5 лет работы на топ-позициях в ИТ-компаниях.
- Автор методики, по которой создано 126 элитных отделов продаж
- Подпишись:
 - Facebook <https://www.facebook.com/SaleByHeart>
 - Instagram <https://www.instagram.com/perunovcoach>
- Задай вопрос:
 - Email y@yo-team.ru
 - WA Business +7-977-595-25-60



ВАША КОМАНДА ИЗМЕНЕНИЙ
WWW.YO-TEAM.RU

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart

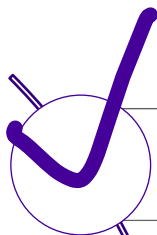




ADVANCE
WITH US

Extreme'альный бизнес 2020.

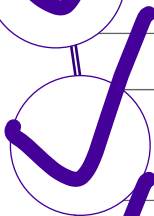
Цикл из 5 вебинаров



Бизнес в эпоху перемен: рецепты возможностей (7.04 15:00-16:30 Москвы)



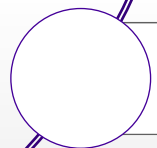
Перестройка системы продаж под задачи сегодняшнего дня (14.04 15:00-16:30 Москвы)



Сложные переговоры в работе ИТ-компании (21.04 15:00-16:30 Москвы)



Практический маркетинг в работе ИТ-компании (28.04 15:00-16:30 Москвы)



Реализовать стратегию и выжить: практики усиления внутреннего ресурса в кризисе (12.05 15:00-16:30 Москвы)



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



На сегодня анонсированы темы:

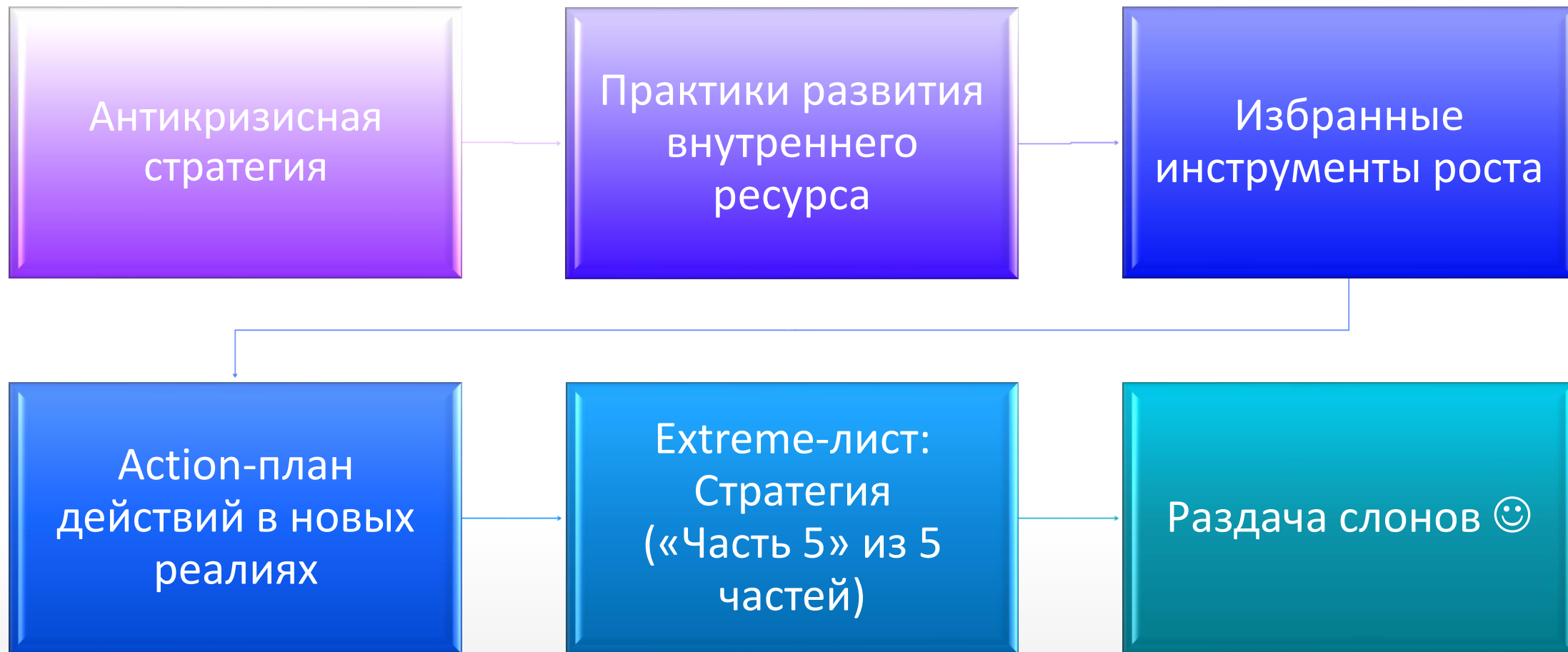
- ❑ Объединим все инструменты, которые работают на достижение больших целей, повышают личный и командный потенциал.
- ❑ Вы получите стратегическую программу пошагового изменения организации (9 шагов)
- ❑ Лучшие слушатели цикла получат ценные призы



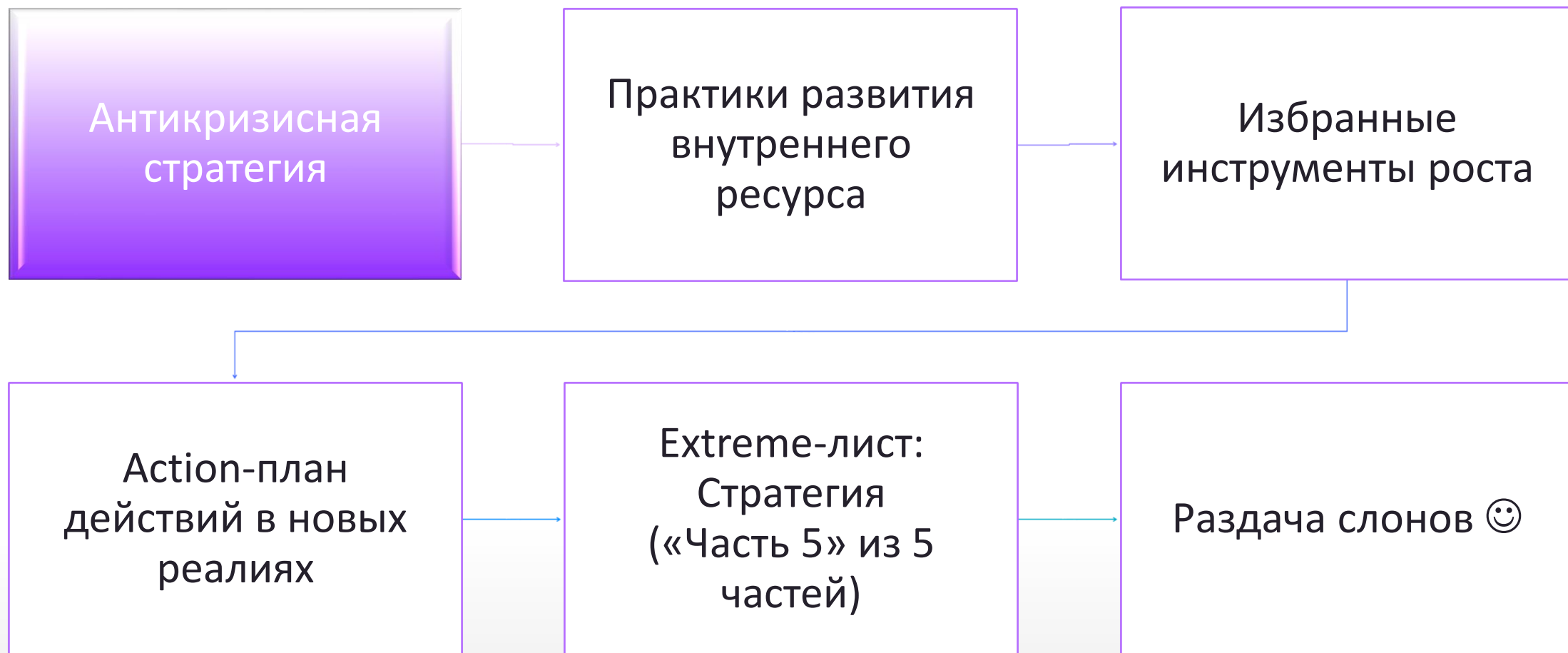


ADVANCE
WITH US

Реализовать стратегию и выжить: практики усиления внутреннего ресурса в кризисе



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart





Антикризисная стратегия

Требования:

1. Должна соответствовать реалиям рынка (VUCA)
2. Должна содержать детальную схему работы с рисками (риск-матрица)
3. Должна иметь несколько вариантов сценариев

Назначение:

1. Выжить в условиях кризиса / волатильности
2. Приобрести конкурентные преимущества

Создание антикризисной стратегии – это проект! Своевременное и точное определение такой стратегии повышает шансы на выживание компании в кризис.





ADVANCE
WITH US

Стратегия Управляемой Трансформации YO-TEAM[®]: проект «под ключ»



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

У YO-TEAM есть подарок для вас!



**18 рекомендаций для
усиления Вашего бизнеса**

Что это?

7 страниц рекомендаций для
усиления Вашего бизнеса

Зачем это?

- ✓ Получить новые идеи
- ✓ Освежить свой взгляд на бизнес
- ✓ Усилить качество работы бизнеса

Как получить?

<https://bit.ly/2y79jJq>

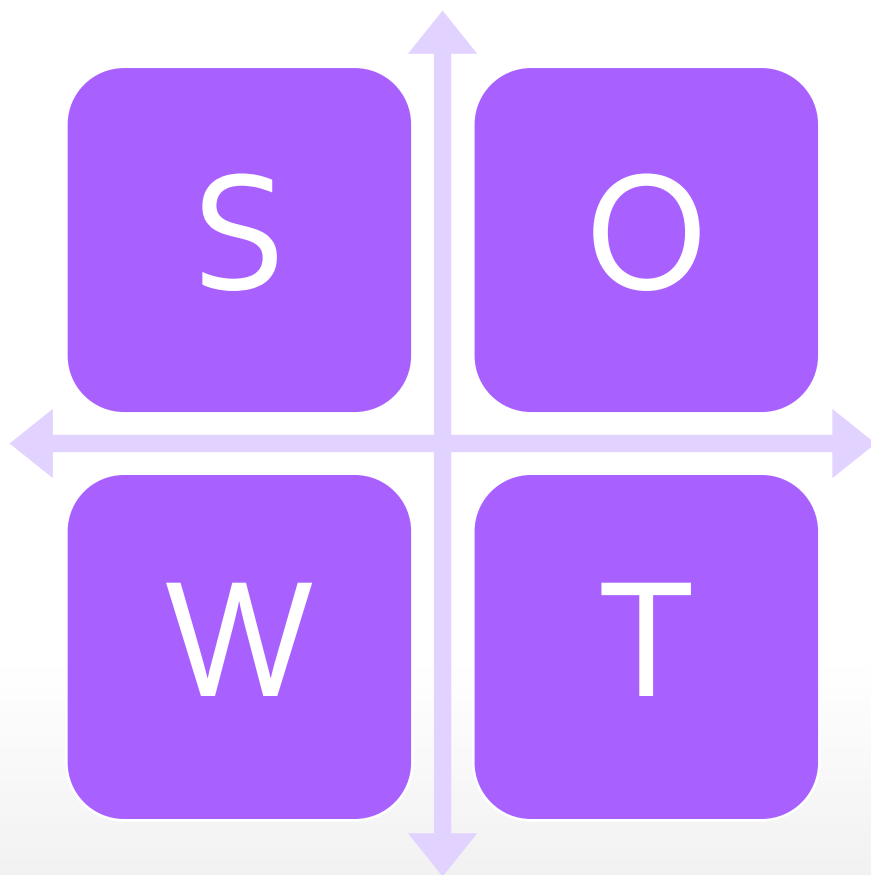
1. заполнить форму
2. скачать файл
3. PROFIT 😊



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



Инструмент-1: Mini-SWOT*



S: 1. Что *самое ценное* потеряет клиент в случае ухода Вашей компании с рынка?

2. Вы случайно попали в лифт с Президентом компании, в которой мечтаете реализовать масштабный проект. У вас 45 секунд. *Какие преимущества Вы озвучите*, чтобы забрать проект с высокой вероятностью?

W: 3. Если бы у вас была специальная кнопка, нажав на которую, вы бы могли изменить любую *одну вещь* в своей компании, то *что бы вы изменили*?

4. Узнав о какой слабой стороне Вашей компании Ваш конкурент смог бы легко «потопить» вас в открытом тендере?

O: 5. При каких внешних по отношению к компании условиях Вы бы могли выполнить годовой план продаж на 500%?

T: 6. От какого главного удара судьбы Вы бы застраховали свою компанию?

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



Инструмент-2: Карта среды

- Основное давление и ограничения, с которыми приходится сталкиваться в рыночной нише (системная интеграция)

(ваш ответ) _____

- Преобладающие проблемы, которые могут оказать давление, воздействие на будущие перспективы моей компании (ООО «МОЯ КОМПАНИЯ»)

(ваш ответ) _____

Системная Интеграция	Моя компания



Инструмент-3: 5 сил Портера*

- **Конкуренция между существующими фирмами** - естественное соперничество, существующее между различными фирмами, работающими в одной отрасли экономики.
- **Угроза появления новых фирм** - потенциальная вероятность и легкость доступа на рынок новых фирм. Примером может служить доступ японских подрядчиков на британский строительный рынок.
- **Угроза появления новых товаров или услуг** - ситуация, когда на рынок поступают товары или услуги, произведенные иными техническими средствами. Примером может служить поступление компакт-дисков на рынок аудиокассет: производство того же продукта, т.е. музыки, иными техническими средствами.
- **Рыночная власть поставщиков** - отношение между товарами одной отрасли и поставщиками этих товаров. Если у поставщиков имеется уникальный или редкий товар, то они могут серьезно влиять на цены и условия поставок, оказывая таким образом давление на фирмы, покупающие их товары или услуги.
- **Рыночная власть покупателей** - отношение между товарами одной отрасли и покупателями этих товаров. Цель - определить относительную силу фирмы по отношению к покупателям.



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



Инструмент-3: 5 сил Портера*

Ключевые факторы	Влияние +/o/-	Воздействие В/С/Н	Последствия
Конкурентная борьба			
Новые фирмы			
Новые товары/услуги			
Поставщики			
Покупатели			

По каждой из пяти сил:

- **Идентифицируйте ключевые факторы** для той или иной силы. Оцените влияние фактора на отрасль экономики/бизнеса следующим образом: (+) - положительное влияние, (0) -нейтральное, (-) – негативное.
- **Оцените воздействие фактора** - насколько он критичен для будущего успеха и стабильности - следующим образом: высокое (В), среднее (С), низкое (Н).
- **Суммируйте последствия** для отрасли/бизнеса вместе с предполагаемыми необходимыми действиями.





Инструмент-3: 5 сил Портера*

Конкуренция между существующими фирмами:

- Разнообразьте товары/услуги, чтобы усилить конкуренцию
- Укрепите значение торговой марки
- Переделывайте сегментацию рынка
- Резко сократите уровень издержек, чтобы улучшить конкуренцию
- Приобретите конкурентов, чтобы укрепить положение на рынке
- Развивайте стратегические альянсы

Угроза появления новых компаний:

- Постройте преграды для появления новых компаний Решительно защищайтесь от раннего появления новых фирм. Продумывайте атаку на потенциальных новичков «на их территории».

Угроза появления новых товаров или услуг:

- Всегда изучайте все возможные изменения
- Постоянно совершенствуйте существующие товары/услуги
- Оцените возможность инвестиций в новые отрасли/технологии
- Отслеживайте предпочтения покупателей и понимайте их меняющиеся требования

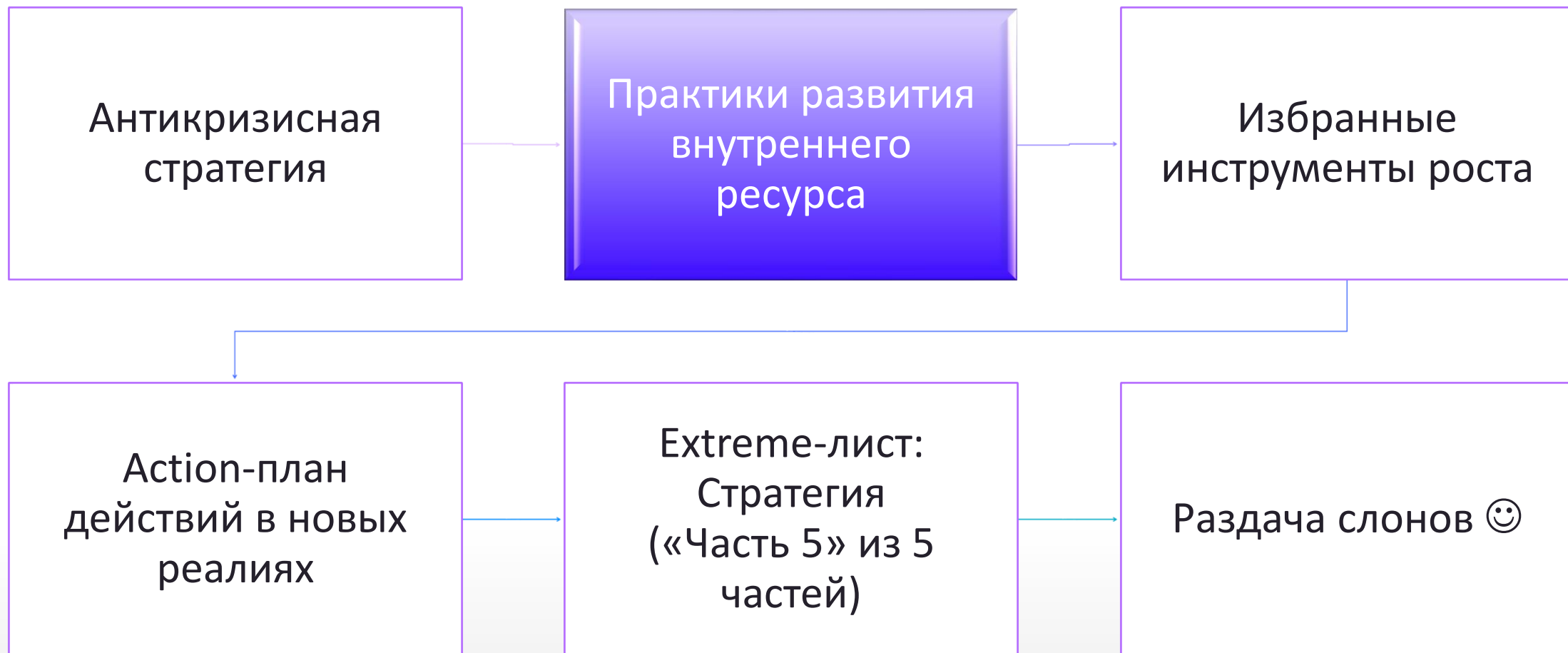
Рыночная власть поставщиков:

- Изучайте других поставщиков
- Постройте отношения на основе выбора предпочтительных поставщиков
- Оцените заново требования и переделайте их так, чтобы не было зависимости от специалистов
- Оцените возможность обратной интеграции.

Рыночная власть покупателей:

- Распределите своих покупателей и сфокусируйтесь на наиболее ценном
- Уделите больше внимания менеджменту и дополнительным услугам, чтобы добиться доверия
- Развивайте силу имиджа/марки, чтобы повлиять на предпочтения покупателей
- Оцените возможность будущей интеграции
- Оцените бизнес покупателя, чтобы понять, на основе какого рынка/отрасли принимается решение







ADVANCE
WITH US

Практика коучинга

Цель: кратный рост результатов через усиление сильного

Ключевое: Принцип «30:150», глубинное слушание, партнерство

Экспертиза: Сопровождение кратного роста

Длина целей: Стратегические, от 1 года и более

Модификации: командный коучинг, коучинг на рабочем месте

Форматы внедрения: коуч-проект для топ-менеджмента, проект по внедрению коуч-культуры в организацию, работа с кадровым резервом/частные задачи



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



Практика менторинга

Цель: сохранение и совершенствование лучших практик внутри организации

Ключевое: экспертность, выравнивание/подтягивание, передача «из уст в уста»

Экспертиза: передача предметной/отраслевой специфики работы

Длина целей: тактические/оперативные (несколько недель- несколько месяцев)

Модификации: введение в профессию, экспертное наставничество, менторинг-группы, индивидуальный менторинг

Форматы внедрения: «наставник» в отделе продаж, менторинг/супервайзинг профильных специалистов, групповой менторинг





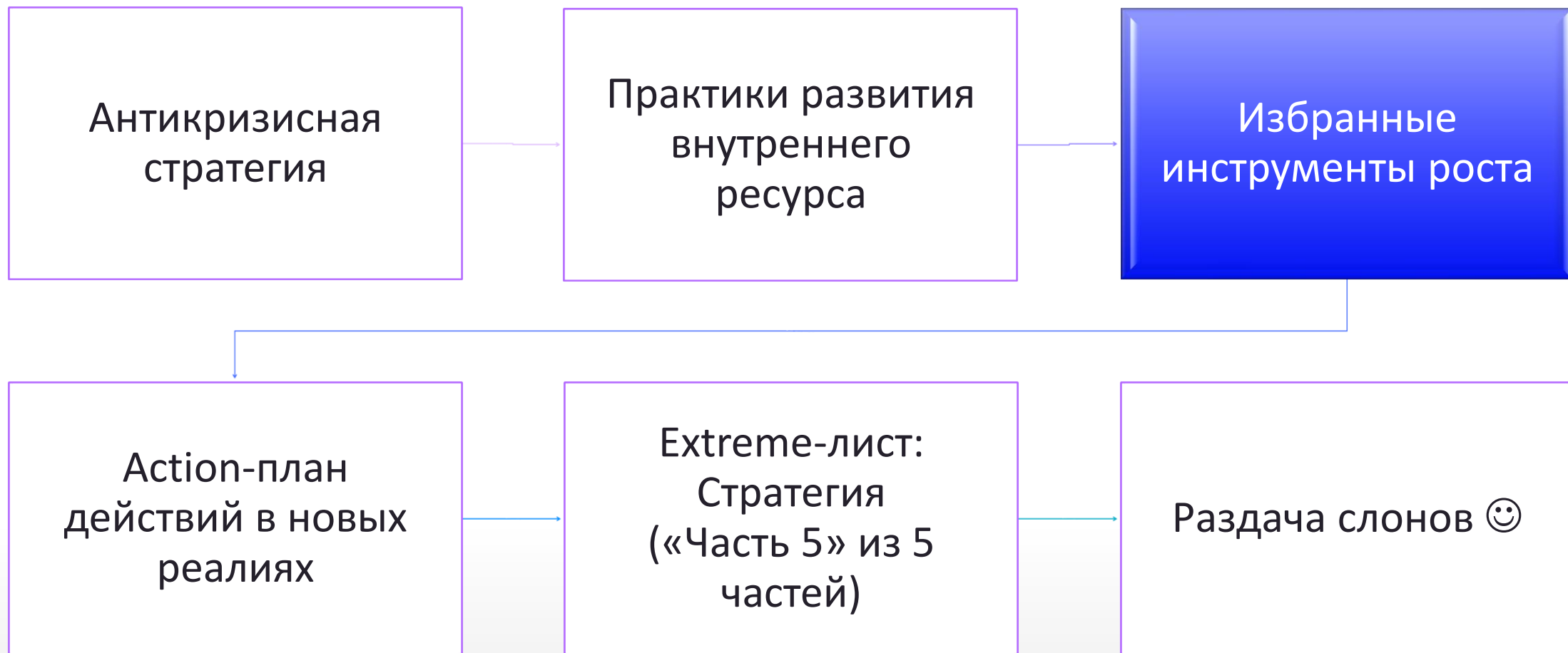
ADVANCE
WITH US

Другие усилители внутреннего ресурса

1. Открытая корпоративная площадка
2. Клубы по интересам / хобби / культпросвет / спорт
3. Командные выезды / activity / виртуальные путешествия
4. Корпоративная библиотека / бук-кроссинг
5. Совместное конструирование стратегии
6. Празднования командных побед
7. Комфортная рабочая среда
8. Поддерживающая корпоративная культура
9. Глубинное / ценностное погружение в проект
10. Командная синергия



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart





4D-МЫШЛЕНИЕ

1. Что есть сейчас?
2. Как могло бы быть?
3. Как должно быть?
4. Как будет?



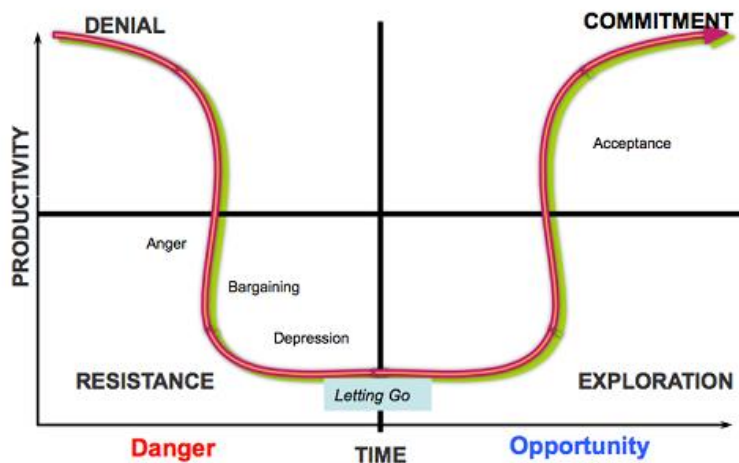


Переходная матрица



The Change Journey Simplified

Adapted from Kubler-Ross By Dennis Jaffe & Cynthia Scott



Ewins & Winby, © 2014.

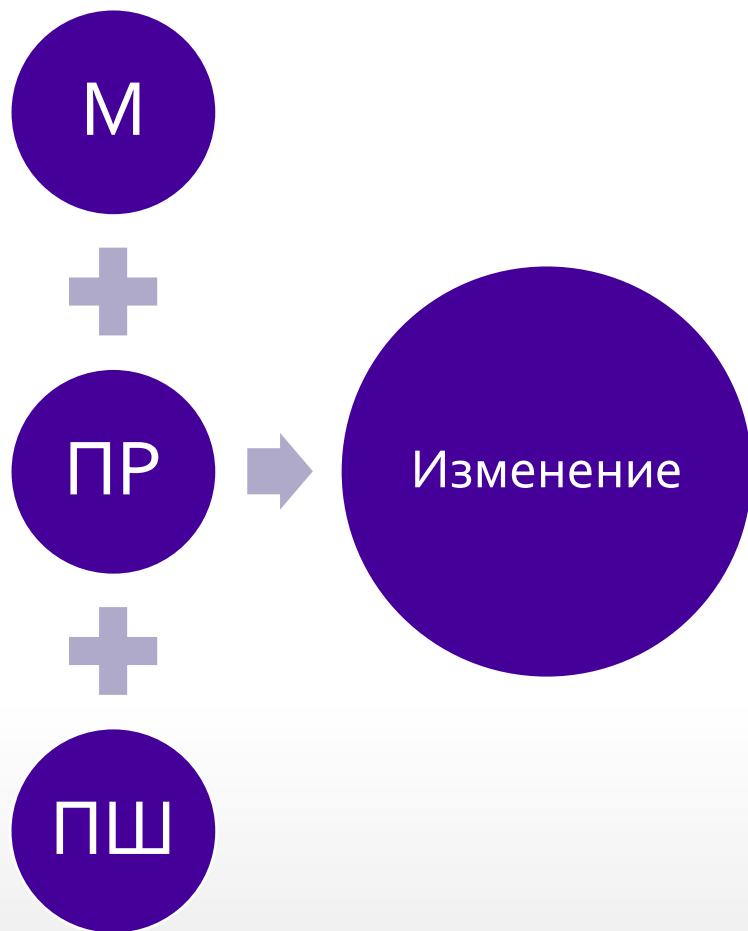
www.ewinswinby.com

19

- Изменение проходит 4 стадии: Отрицание, Сопротивление, Изучение и Обязательства
- Желание перейти из «+» => «++» - это мечта любого. Жаль, что она не имеет отношение к реальности.
- Переход на новый уровень эффективности предваряет *значимое падение эффективности*
- Изменения – это всегда больно, при этом это всегда движения от Опасности к Возможности
- Изменения и есть наша жизнь



Формула изменения



- М = Мотивация – важно иметь достаточно желания изменения
 - М+ = Мотивация Достижения Успеха
 - М- = Мотивация Избегания Неудач
- ПР = Программа – наличие четкого плана и программы изменений с актуальными сроками и структурой действий. Преимущество – если есть также программа *управления рисками*
- ПШ = Первый Шаг – четко определенный первый шаг. Правило 24/72. SMART + Р.



ADVANCE
WITH US

Компоненты эталонной Системы Продаж YO-TEAM® *

- А. Цель (G)
- В. Развитость (D)
- С. Структура (S)
- Д. Показатели (P)
- Е. Степень
идеальности (I)
- Ф. Мотивация
команды (M)
- Г. Цикл жизни
сотрудника (L)
- Н. Бизнес-процессы (B)



* СИСТЕМА ПРОДАЖ YO-TEAM (R) ЯВЛЯЕТСЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ РАЗРАБОТКОЙ АЛЬЯНСА YO-TEAM. ЛЮБОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ В ПУБЛИЧНЫХ ЦЕЛЯХ ДОСТУПНО ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО РАЗРЕШЕНИЯ ПРАВООБЛАДАТЕЛЕЙ.

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

Составляющие «продукта будущего»



- У = удобство – пользовательский опыт взаимодействия с продуктом создает приверженность
- Т = технологичность – отточенный процесс производства / уникальность содержания / функционал
- П = позиционирование – верное представление рынку, донесение нужным пользователям в нужное время нужными каналами

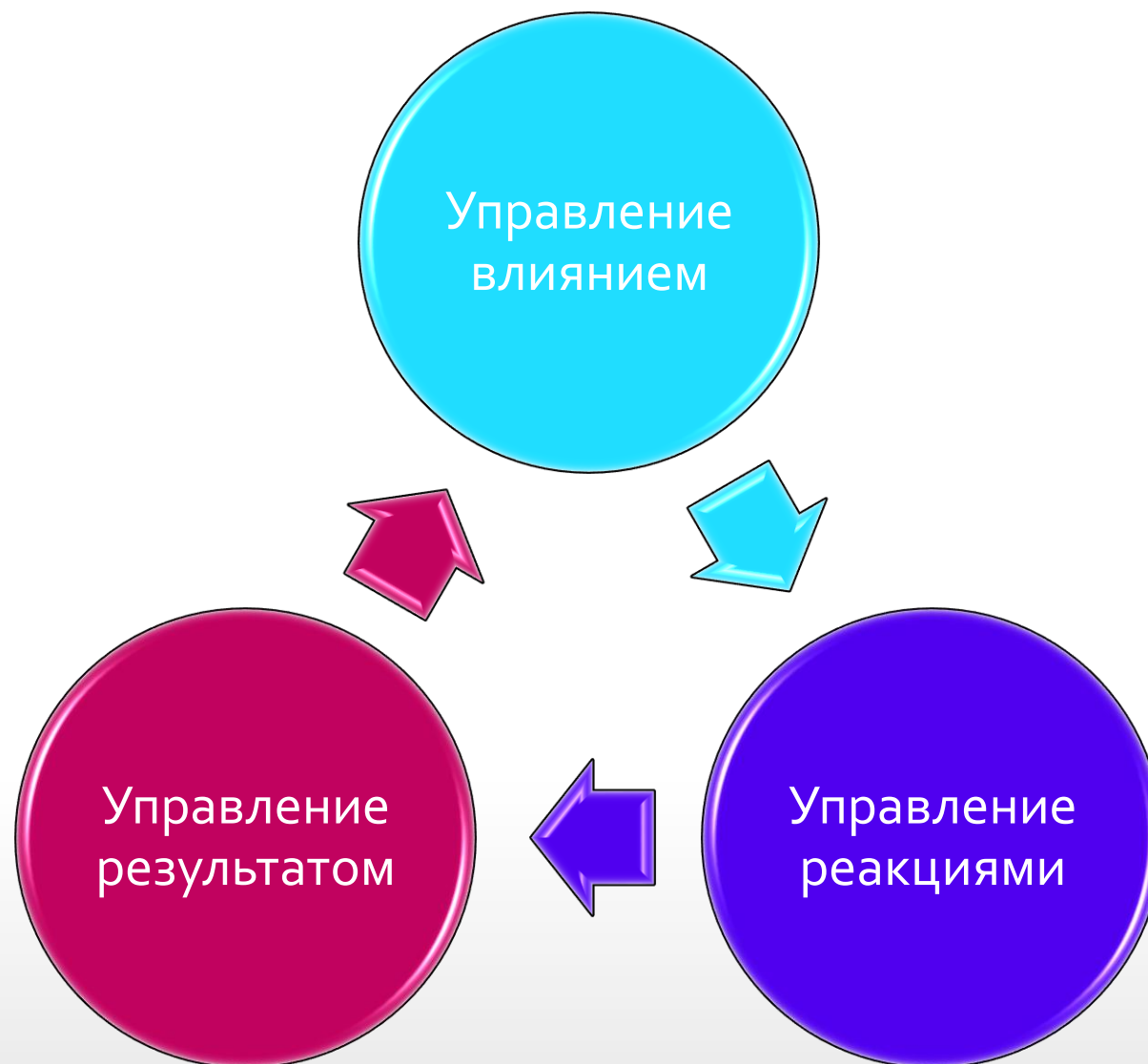


#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

Колесо переговорного процесса*



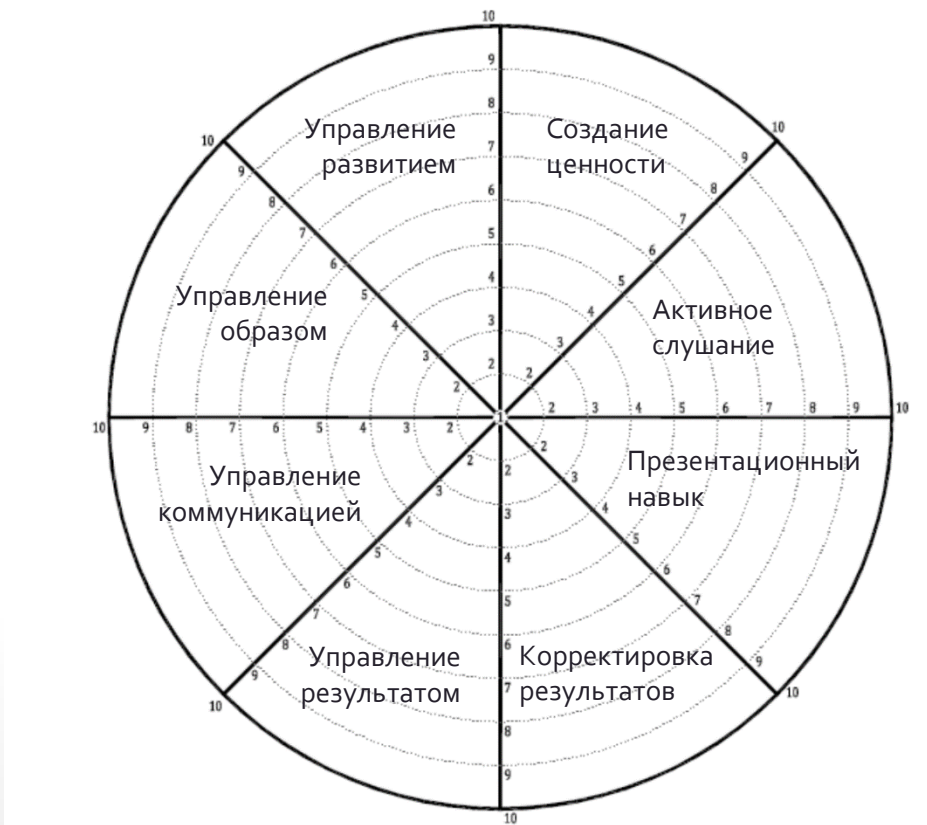
#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart

*РАЗРАБОТАНО В РАМКАХ УРАЛЬСКОЙ ШКОЛЫ ПЕРЕГОВОРЩИКОВ



ADVANCE
WITH US

Sales-циркуль YO-TEAM*



1. Создание ценности
2. Активное слушание
3. Презентационный навык
4. Корректировка результатов
5. Управление результатом
6. Управление коммуникацией
7. Управление образом
8. Управление развитием



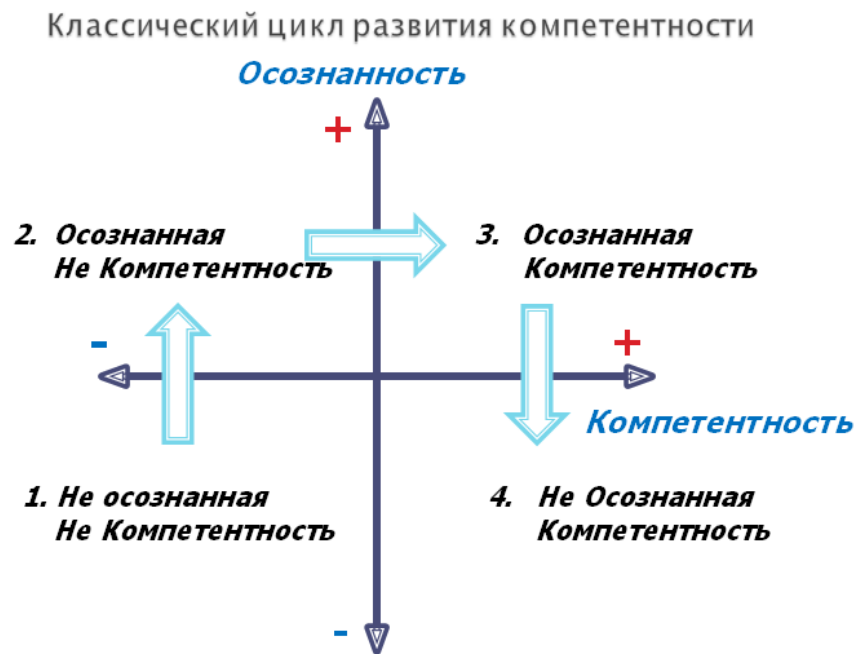
#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart

*СКОНСТРУИРОВАНО НА ОСНОВАНИИ КОУЧ-МЕТОДИКИ "КРУГ БАЛАНСА"



Цикл Развития Компетентности

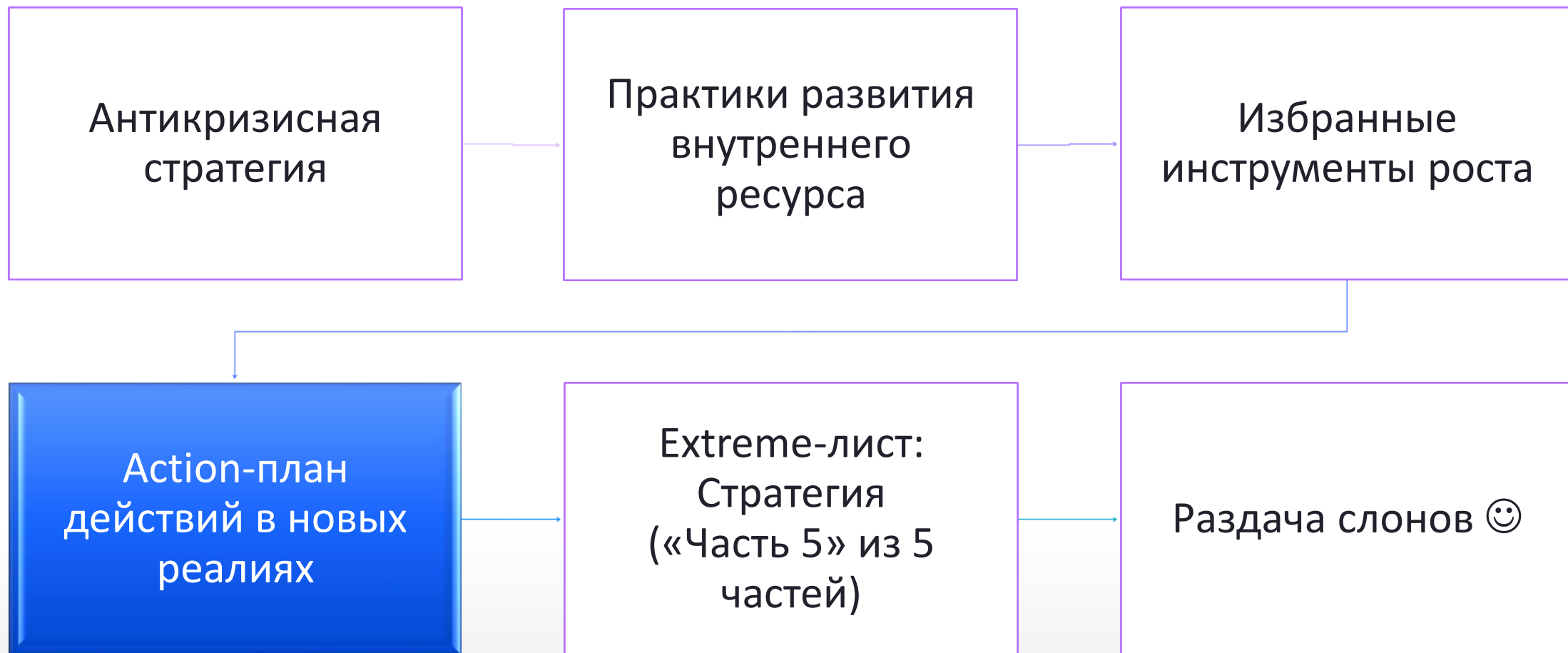
- Цикл состоит из 4 этапов:
 1. Неосознанная Некомпетентность
 2. Осознанная Некомпетентность
 3. Осознанная Компетентность
 4. Неосознанная Компетентность
- Эффективное развитие – это постоянно вращающийся цикл
- Компетентность может быть на разном уровне для разных профессиональных областей
- В практике применения выделяют:
 - (А)ктуальный («текущий») уровень развития компетентности
 - (П)отенциальный («ближайший») уровень развития компетентности
- Инструмент Цикл Развития Компетентности применяется при:
 - Подборе и адаптации персонала
 - Выборе методов мотивации персонала
 - Составлении карты развития сотрудников



Индивидуальный План Развития (ИПР)

- Виды ИПР
 - Оперативный (на день, неделю)
 - Тактический (на квартал)
 - Стратегический (от года и более)
- Принципы развития:
 - Паретто = 20:80
 - Усиления сильного = 30:150
 - Первого шага = 24/72
- Зоны развития (связь с Циклом Развития Компетенции, по Л.С.Выготскому):
 - (А)ктуальная («текущий») зона развития = РЕСУРС РАЗВИТИЯ, что уже получается
 - (П)отенциальный («ближайший») зона развития = ЦЕЛЬ РАЗВИТИЯ, что нужно усилить

Мои сильные стороны	Мои зоны роста





Современный мир = VUCA-мир

VUCA 2.0* = ВЫЗОВ ЛИДЕРАМ!

V	Volatility
U	Uncertainty
C	Complexity
A	Ambiguity



- **Vision / ВИДЕНИЕ** – Требуется четкость и комплексность. Фокусировка на верных вещах и верных направлениях
- **Understanding / ПОНИМАНИЕ** – Глубинное понимание множественных факторов и взаимосвязей. Точная подстройка под быстроменяющиеся запросы.
- **Courage / ХРАБРОСТЬ** – Требуется принимать непростые решения и принимать новый уровень вызовов. Быстрый цикл принятия решения. Высокая ответственность. Быстрая проверка успех/неудача.
- **Adaptability / АДАПТИВНОСТЬ** – Быстрое изменение стратегии и тактики внутри минимального интервала времени. Постоянная практика. Обратная связь.



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



Action-план: 9 вопросов VS кризис

1. Бороться или сдаться?

• Может закрыть бизнес? Или еще побороться?

2. Осмысленно или механически?

• Курс / Мотивация / Ценности / СМЫСЛ

3. видение или перебор?

• Executive коучинг / Личная стратегия

4. «Архитектор» или «прораб»?

• Внешний эксперт / СМО-on-demand

5. Стратегия или рутина?

• ССП / Продукты будущего / Фасилитация

6. Система или ручной труд?

• А-В тест / Бизнес-процесс / Стандарт

7. Стандарт или провал?

• Краш-тест / Доработка стандарта

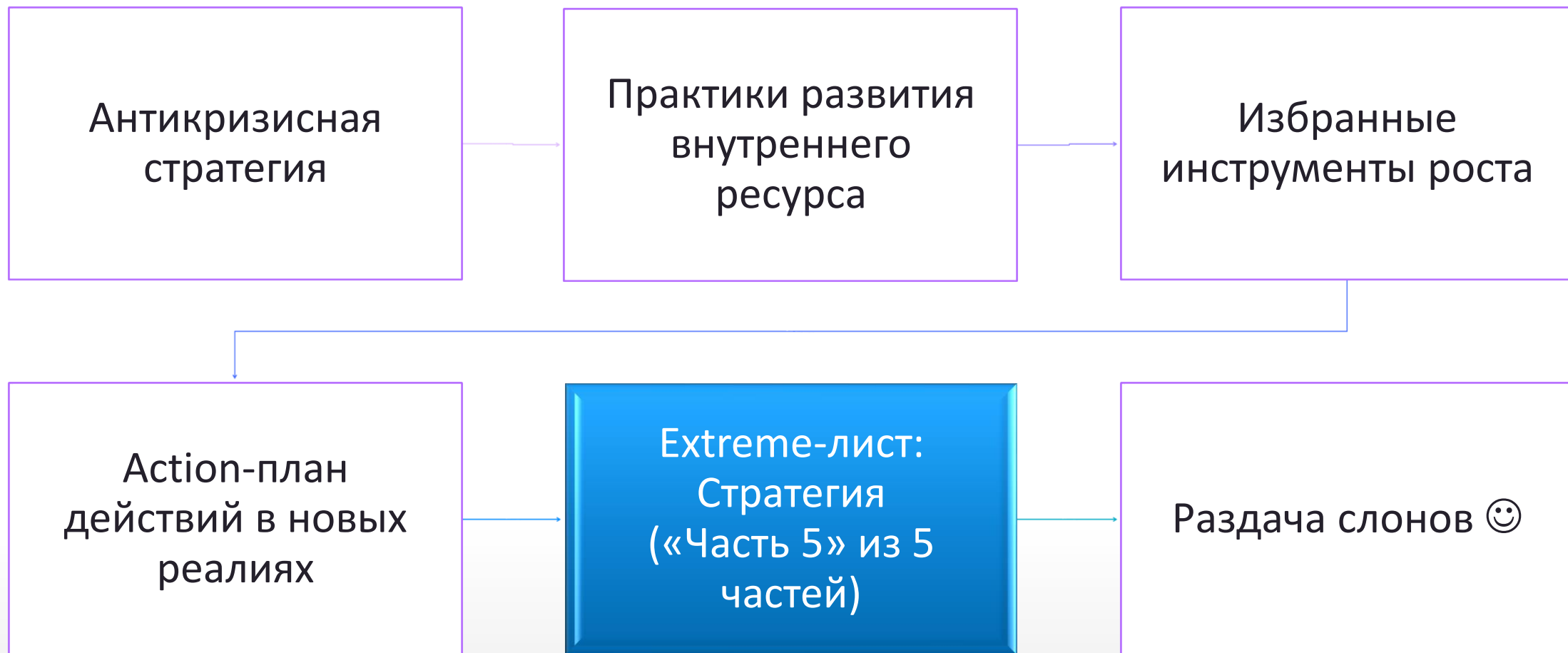
8. Управление или хаос?

• Программа развития / Риск-матрица

9. Трансформация или стагнация?

• 24/7 + SMART+P + Руководитель-коуч







ADVANCE
WITH US

YO-TEAM

ВАША КОМАНДА ПО ИЗМЕНЕНИЯМ

Специализируемся на высокотехнологичных компаниях

Переводим ваш бизнес на новый уровень

Выстраиваем систему продаж

Разрабатываем маркетинговую стратегию

Составляем карту роста руководителя

ЮРИЙ ПЕРУНОВ

Executive коуч, эксперт по трансформации, методолог развития



ДАНИИЛ КАПЦАН

Эксперт по маркетингу в ИТ-отрасли, консультант, методолог

ОЛЕГ ВАЛЬТЕР

Эксперт по автоматизации бизнес-процессов, консультант



WWW.YO-TEAM.RU

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart





ADVANCE
WITH US

YO-TEAM

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Executive коучинг

- Усиливаем сильные стороны и добиваемся кратного роста результатов. Раскрываем потенциал трансформации руководителя.

Стратегический маркетинг

- Выстраиваем и внедряем маркетинговую стратегию, «дорожную карту» и план продвижения.

Управление продуктом

- Внедряем управление продуктом. Ставим на поток работу с гипотезами / юзабилити продукта.

Построение системы продаж

- Перезапускаем систему продаж для высокотехнологичных бизнесов икратно усиливаем результаты.

Внедрение системы наставничества

- Систематизируем передачу экспертизы внутри компании. Мотивируем лидеров развиваться интенсивно.

Аудит бизнес-процессов

- Оцифровка процессов «как есть» и выработка видения «как должно быть». Моделирование и оптимизация.



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



<https://bit.ly/3bmp10Z>

1. Откройте ссылку (в браузере с ПК/планшета, не закрывайте окно zoom!)
2. Заполните EXTREME-Лист: Стратегия (5/5)
3. Получите копию листа себе на email
4. Сравните свои результаты с группой
5. Сделайте выводы по трансформации





<https://bit.ly/3bmp10Z>

EXTREME-Лист: Стратегия: часть 5/5

Заполненный EXTREME-Лист - это фундамент Вашей трансформации.

При заполнении пунктов, пожалуйста, руководствуйтесь текущим состоянием развития стратегия в Вашей организации.

При появлении любых вопросов по данному листу обратитесь contact@yo-team.ru.

*** Обязательно**

Адрес электронной почты *

Ваш адрес эл. почты

Имя *

Мой ответ

Фамилия *

Мой ответ

Ваша позиция в компании *

- ☐ Специалист
- ☐ Линейный руководитель
- ☐ Руководитель бизнеса
- ☐ Собственник бизнеса

В каком виде сформирована стратегия в Вашей организации? *

- ☐ Стратегии нет. Есть только тактическое и операционное управление.
- ☐ Стратегия в голове у руководителя. Сотрудники не в курсе. Движение "по наитию".
- ☐ Стратегия на ближайший год прописана и доведена до сотрудников. Но при выполнении проектов и приоритизации задач никто не думает о стратегии.
- ☐ Стратегия на ближайший 1-3 года сформулирована. Ведется работа в соответствии со стратегией.
- ☐ У компании есть четкая стратегия на 1, 3, 5, 10 лет. Обновления периодически. Привлекаются лучшие специалисты.

Какая вероятность Вашей компании успешно пережить кризис в 2020г? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Уже готовы закрываться ○○○○○○○○○○ Кризис нас многократно усилит

Какая главная стратегическая цель у вас как у профессионала на ближайший год? *

Мой ответ

Какие главные ограничения в Вашей рыночной нише (системная интеграция, к примеру)? *

Мой ответ

Как ограничения рынка воздействует на будущие перспективы именно Вашей компании (ООО «Альфа», к примеру)? *

Мой ответ

Какие усилители внутреннего ресурса организации Вы будете использовать для усиления результативности Вашего бизнеса? *

- ☐ Коучинг
- ☐ Менторинг
- ☐ Открытая корпоративная площадка
- ☐ Клубы по интересам / хобби / культпросвет / спорт
- ☐ Командные выезды / activity / виртуальные путешествия
- ☐ Корпоративная библиотека / бук-кроссинг
- ☐ Совместное конструирование стратегии
- ☐ Празднования командных побед
- ☐ Комфортная рабочая среда
- ☐ Поддерживающая корпоративная культура
- ☐ Глубинное / ценностное погружение в проект
- ☐ Командная синергия
- ☐ Другое: _____

Какие инструменты роста Вы берете в свой арсенал развития? *

- ☐ 4D-Мышление
- ☐ Переходная матрица
- ☐ Формула изменений
- ☐ Система Продаж YO-TEAM®
- ☐ Составляющие «продукта будущего»
- ☐ Колесо переговорного процесса
- ☐ Sales циркуль YO-TEAM®
- ☐ Цикл Развития Компетентности
- ☐ Индивидуальный План Развития (ИПР)
- ☐ Другое: _____

Какой следующий шаг Вы предпримите для ВЫПОЛНЕНИЯ СТРАТЕГИИ РОСТА в организации в ближайшие 24 часа? *

Мой ответ

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart





ADVANCE
WITH US

Extreme'альный бизнес 2020.

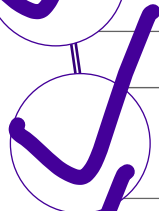
Цикл из 5 вебинаров



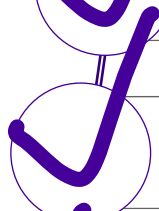
Бизнес в эпоху перемен: рецепты возможностей (7.04 15:00-16:30 Москвы)



Перестройка системы продаж под задачи сегодняшнего дня (14.04 15:00-16:30 Москвы)



Сложные переговоры в работе ИТ-компании (21.04 15:00-16:30 Москвы)



Практический маркетинг в работе ИТ-компании (28.04 15:00-16:30 Москвы)



Реализовать стратегию и выжить: практики усиления внутреннего ресурса в кризисе (12.05 15:00-16:30 Москвы)



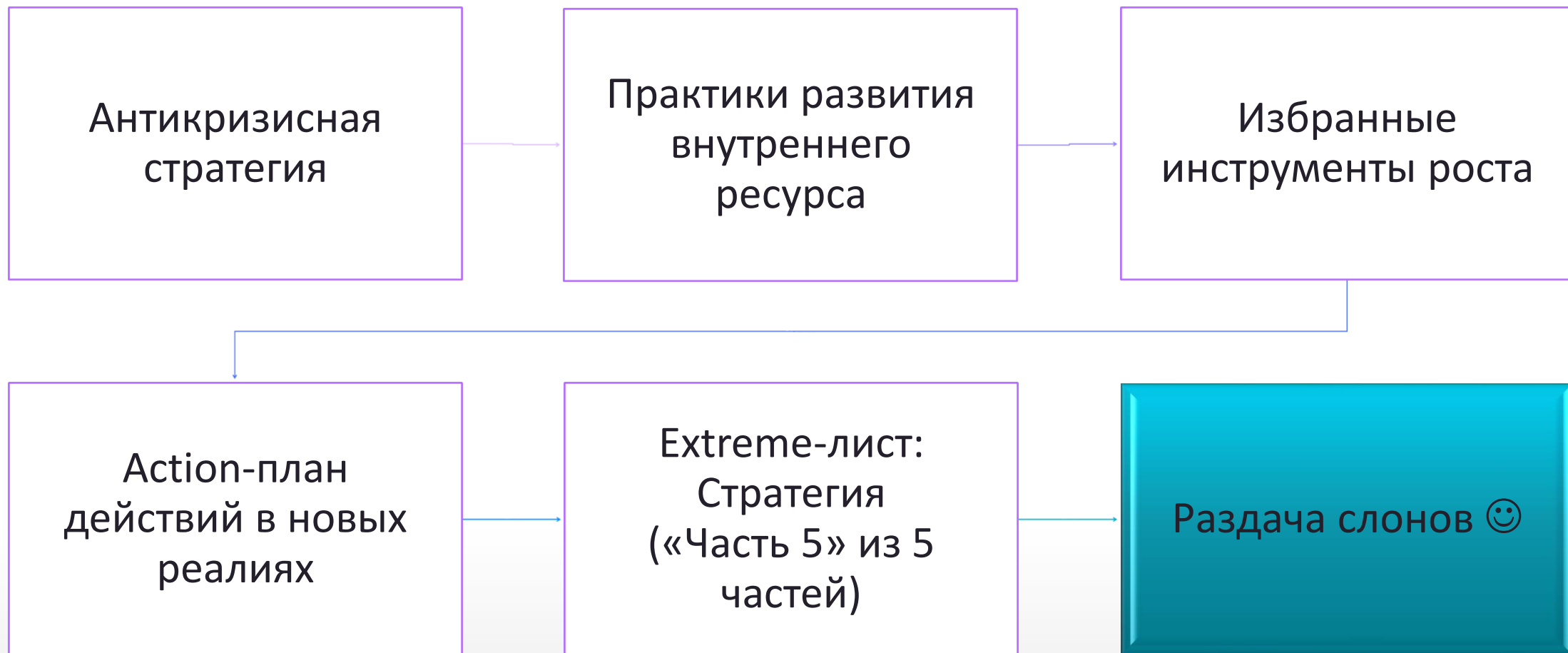
#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



Резюме сессии

1. Что мне было сегодня ценно узнать?
2. Что из этого я возьму в работу?
3. Какой следующий шаг я сделаю в ближайшие 24 часа, от которого получу результат в течение ближайших 72 часов?*

**Принцип 24/72*





ADVANCE
WITH US

Раздача слонов

- 1. Премимальное членство в
YO-Club*
- 2. Личный приз от ведущего*
- 3. Главный Приз от YO-TEAM*



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

Премиальное членство в YO-CLUB

YO Club

ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ТЕНДЕРЫ

КЛУБ

ВСЕ ТЕНДЕРЫ

УПРАВЛЯЕМЫЕ ВАМИ

Искать по должности, названию и описанию

M	PurchaseObjectInfo	ContractProductNames	Customer
☐ 26	На оказание услуг по техническому обслуживанию и ...	Услуги по техническому обслуживанию и ...	ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗЕННОЕ УЧРЕЖ...
☐ 48	На оказание услуг по техническому обслуживанию и ...	Услуги по техническому обслуживанию и ...	ГОСУДАРСТВЕННОЕ КАЗЕННОЕ УЧРЕЖ...
☐ 29	на оказание услуг по заправке, восстановле...	Оказание услуг по заправке, восстановле...	ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧР...
☐ 51	на оказание услуг по заправке, восстановле...	Оказание услуг по заправке, восстановле...	ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧР...
☐ 20	на оказание услуг по сервисному обслужи...	оказание услуг по сервисному обслужи...	ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРО...
☐ 42	на оказание услуг по сервисному обслужи...	оказание услуг по сервисному обслужи...	ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРО...
☐ 34	на оказание услуг по техническому обслужи...	оказание услуг по техническому обслужи...	ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧР...
☐ 56	на оказание услуг по техническому обслужи...	оказание услуг по техническому обслужи...	ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧР...
☐ 17	на оказание услуг по техническому обслужи...	оказание услуг по техническому обслужи...	ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧР...
☐ 39	на оказание услуг по техническому обслужи...	оказание услуг по техническому обслужи...	ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧР...

Все ваши партнеры на
одной платформе

Что это?

Приоритетный вход в партнерский клуб для ИТ-бизнесов для всех студентов курса Extreme'альный бизнес-2020

Зачем это?

- ✓ Построить свою партнерскую сеть
- ✓ Расширить возможности бизнеса
- ✓ Получить эксклюзивные предложения

Как получить?

<https://bit.ly/2YUMjsq>

1. Заполнить форму
2. Пройти модерацию
3. PROFIT 😊



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

Pro-bono коуч-сессия активным студентам

Что это?

Pro-bono коуч-сессия (1час)
для активных студентов курса Extreme'альный бизнес-2020

Зачем это?

- ✓ Усилить стратегическое видение руководителя
- ✓ Получить выдающиеся результаты в формате партнерства
- ✓ Составить карту индивидуального роста

Как получить?

contact@yo-team.ru

1. Заполнить не менее 3 анкет после модулей (анкеты отправляются на email)
2. Направить письмо «PRO BONO + Ваше ФИО», к которому приложить пройденные анкеты
3. Согласовать время zoom-встречи
4. Пройти индивидуальную коуч-сессию
5. PROFIT 😊



**Запускаем индивидуальную
стратегию роста**

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart





ADVANCE
WITH US

Образовательный грант на лучший проект корпоративной трансформации

Что это?

Со-финансируем до 50% затрат на проект трансформации для лучших студентов курса Extreme'альный бизнес-2020

Зачем это?

- ✓ Сформировать антикризисную стратегию развития
- ✓ Получить стратегическое преимущество перед конкурентами
- ✓ Кратно повысить результативность системы продаж

Как получить?

contact@yo-team.ru



Запускаем Лучшую Стратегию Управляемой Трансформации



1. До 15.05 написать эссе-заявку на 1-2 листа А4 «Моя корпоративная трансформация», где раскрыть цели и задачи бизнеса, для которых требуется трансформация, составить бизнес-обоснование необходимости получения гранта именно для вашей организации
2. Приложить эссе-заявку к письму с темой «GRANT + Ваша Организация + ФИО»
3. Пройти индивидуальное собеседование с командой YO-TEAM
4. Получить от YO-TEAM компенсацию до 50% затрат на лучший / наиболее перспективный проект трансформации
5. Реализовать проект Стратегии Управляемой Трансформации с YO-TEAM
6. Вывести свою компанию на новый уровень эффективности
7. PROFIT ☺

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

EXTREME'АЛЬНЫЙ БИЗНЕС 2020