

<b>День 1,2</b>	<b>Инновационное лидерство: уровни, результаты</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Life-management: психология счастья и успеха</li><li>• Личный имидж, репутация и бренд управляющего салоном красоты</li><li>• Чем инновационный лидер отличается от традиционного.</li><li>• Как стать инновационным лидером, ориентируясь на новые требования</li><li>• Какие и как задачи решает лидер нового поколения</li></ul>
<b>День 3,4</b>	<b>Dream Team: создать команду мечты</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Управляй, развивая: преимущества нового управления</li><li>• Как правильно организовать и мотивировать команду.</li><li>• Командные стратегические сессии как основной инструмент командообразования.</li><li>• Техника коучинга в работе управляющего: модель GROW в коучинге.</li><li>• Управление изменениями в салоне красоты: как внедрять.</li></ul>
<b>День 5,6</b>	<b>Финансовая стратегия и ценообразование</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Цели и функции управления финансами в салонном бизнесе</li><li>• Показатели и направления оценки эффективности бизнеса</li><li>• Анализ расхода и нормирование расходных материалов</li><li>• Прайсинг на услуги салона красоты: как заработать на ценах</li><li>• Техники проведения акций. Как правильно давать скидки.</li></ul>
<b>День 7,8</b>	<b>Off- и on-line продвижение салона красоты</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Традиционные подходы off-line продвижения салона красоты</li><li>• Управление репутацией салона красоты: почему важно и как ею управлять</li><li>• Основы интернет-маркетинга для управляющего салоном красоты</li><li>• Сайт как главный инструмент продвижения салона: как отслеживать результативность.</li><li>• Работа с социальными сетями: технологии, секреты и фишки.</li></ul>

<b>День 9,10</b>	<b>Программы лояльности клиентов</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Зачем салону красоты программы лояльности?</li><li>• Преимущества и недостатки программ "сарафанного радио". Как выбирать?</li><li>• Как работать с мобильным приложением по программе лояльности</li><li>• Привлечения клиентов через мобильную программу лояльности</li><li>• Анализ эффективности программ лояльности.</li></ul>
	<b>УЧАСТИЕ В ЗАКРЫТОМ КЛУБЕ</b> <b>управляющих салонами красоты</b> <p>Возможность постоянного самосовершенствования После завершения учебы и старта практической деятельности на должности управляющего салоном красоты у вас может возникнуть множество новых вопросов.</p> <p>Постоянное участие в Клубе Управляющих салонов красоты поможет быстро, конкретно и "без воды" найти на них ответ, получить консультацию у тренеров и участников курсов.</p>