Тренинг-трансформация: «Из инженера в предприниматели»

Фокус: Психология бизнеса, мышление собственника, построение системной компании. Для тех, кто погряз в операционке и работает 24/7.

Целевая аудитория: кадастровые инженеры (ИП, самозанятые, руководители компаний), планирующие развивать бизнес.
Формат: 1 день - 8 часов.
Цель: дать участникам работающие инструменты для роста бизнеса, обоснованного повышения цен и профилактики рисков закрытия практики.

В программе:

Модуль 1. Личность и мышление лидера

- Как перестать быть тем, кто переделывает работу за всеми.
- Как не «сгореть» на работе.
- Личный бренд и публичность владельца
- Как донести ценность качественной работы.

Модуль 2. Как развивать и масштабировать бизнес

Переход от модели «Я всё делаю сам» к модели «Команда как система».

- **Аудит текущей модели:**
  - Разбор ловушки «Почему рост количества объектов не ведет к росту прибыли».

Модуль 3. Почему бизнес умирает (и как выжить)

Топ-5 причин гибели бизнеса:

1. **Зависимость от одного источника заказов**.
2. **Выгорание из-за проблем в работе**.
3. **Финансовая слепота.**
4. **Технологическое отставание.**
5. **Юридические и дисциплинарные риски.**

Модуль 4. Как повысить цену и грамотно объявить об этом клиенту

1. Стратегия ценообразования:

- **Отказ от демпинга:** Почему работа по «средней цене по региону» ведет к выгоранию.
- **Пакетные предложения:**

2. Как обосновать высокую стоимость:

- **Продажа экспертизы, а не услуги.**
- **Оцифровка рисков.**

Практическая часть.

1. **«Переговоры с клиентом-возражателем».**

2. **Расчет реальной себестоимости.**
3. **Разбор кейсов:** Анализ 2–3 бизнеса, поиск точек роста и «дыр», куда уходят деньги.