

## За сильное предпринимательство в Кыргызстане



### В этом выпуске Вестника:

№1/2018

- Новости
- Бизнес и образование
- Анонс семинаров

## Новости

### В договор о ЕАЭС могут быть внесены изменения.

«Одобрен и направлен на внутригосударственное согласование в страны союза проект протокола о внесении изменений в Договор о ЕАЭС. Документ предусматривает возможность зачета авансовых платежей в счет уплаты ввозных таможенных пошлин», — сообщили в пресс-службе Евразийской экономической комиссии (ЕЭК).

### Встреча руководителя программы ВРП в КГНУ

Прошла встреча руководителя программы ВРП в КР со студентами. Жан-Люк Венгер поделился знаниями в сфере управления финансами и о том, почему он приехал в Кыргызстан и как программа помогает развиваться предпринимателям. Во встрече приняли участие около 40 студентов. Все они с удовольствием делились планами и задавали лектору серьезные вопросы касательно ведения бизнеса.

### Членские взносы ООП 2018г.

Уважаемые члены общественного объединения предпринимателей, напоминаем, о том, что необходимо оплатить членские взносы за 2018 г. в размере 2000 (две тысячи) сом, согласно уставу ООП ВРП. Для членов ООП, оплативших взносы, предоставляются БЕСПЛАТНЫЕ информационные и консультационные услуги (организация бизнес - консультаций), а также скидки на услуги аутсорсинга и на участие в семинарах.



**Б**изнес - Академия BPN проводит множество семинаров для успешного развития предприятия. Обучение дает готовые инструменты и методики для решения рабочих задач, а вот эффективность их использования в реальной практике уже во многом зависит от мотивации и усилий самих предпринимателей.

И ни один тренер не будет планировать бизнес за вас, находить клиентов, мотивировать подчиненных... и учиться за вас тоже никто не будет.

Негативный эффект от семинара может быть связан с тремя факторами: некорректное содержание семинара (надуманные инструменты и навыки, неприменимый для вас материал и пр.), недостаточная квалификация тренера либо, как это ни грустно, несвоевременность семинара. К сожалению, первые два фактора встречаются все чаще и чаще.

При выборе семинара стоит обратить внимание:

Во-первых, на отзывы о тренере.

Во-вторых, проанализируйте, действительно ли предлагаемый на семинаре материал подходит вам.

На семинаре должны быть включены разные формы активности: это игры, анализ, групповые и индивидуальные упражнения.

Очень важным элементом является обратная связь, как от группы, так и от тренера. Ни в коем случае не ходите на «лекционные семинары», где все сводится к монологу ведущего. Лучше купите еще одну хорошую книгу и обсудите ее с коллегой или партнером - дешевле, быстрее, больше пользы.

Итак, конечно, ждать от бизнес-семинаров волшебства и немедленного роста не приходится. Но с другой стороны, если сразу использовать предлагаемые на семинарах инструменты на предприятии, то есть высокие шансы, что ваше усердие сработает на результат. Пусть и не сразу...



## Семинар

### Финансовый менеджмент

17-20 апреля 2018 г.

Значение денег для предприятия и ответственность руководителя, основы бухгалтерии, планирование финансов, расчет точки безубыточности, план ликвидности и многое другое.

**Тренер: Ханс Вильгельм, Швейцария**



## Семинар

### Трудовое право

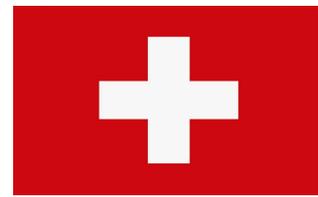
26-27 апреля 2018 г.

Документирование трудовых отношений в соответствии с Трудовым кодексом КР, рекомендации эксперта.

Основные ошибки работодателя.

Дисциплинарная ответственность.

**Тренер: Гульнара Ахматова, Кыргызстан**



## За сильное предпринимательство в Кыргызстане



№1/2018

### In this issue of the Bulletin:

- News
- Business education
- Seminar announcement

## News

### **The agreement on the EAEC can be amended.**

"The draft protocol on the introduction of amendments to the Agreement on the EEMP was approved and sent to the domestic agreement to the countries of the Union. The document provides for the possibility of offsetting advance payments for payment of import customs duties," the press service of the Eurasian Economic Commission (ECE) said.

### **Meeting of the BPN Program Manager at Kyrgyz National University**

Meeting of the Head of BPN program in the Kyrgyz Republic was held with the students. Jean-Luc Wenger shared his knowledge in the field of financial management and why he came to Kyrgyzstan and how the program helps entrepreneurs to develop. About 40 students took part in the meeting. All of them gladly shared their plans and asked the lecturer questions about doing business.

### **Membership for association 2018.**

Dear members of the public association of entrepreneurs, we remind that it is necessary to pay membership fees for 2018 in the amount of 2,000 (two thousand) soms, according to the BPN charter. For members who have paid their contributions, they receive FREE information and consulting services (organization of business consultations), as well as discounts on outsourcing services and participation in seminars.

## Business education



Business - Academy BPN holds many seminars for the successful development of enterprise. On the training you can get tools and techniques for solving work tasks, but the effectiveness of their using in real practice depends on the motivation and efforts of entrepreneurs themselves.

And no one coach will plan the business for you, find clients, motivate subordinates ... and nobody will study for you.

The negative effect of the seminar can be related to three factors: incorrect seminar content (far-fetched tools and skills, inapplicable material for you, etc.), insufficient qualification of the trainer or, sadly, untimely seminar. Unfortunately, the first two factors are encountered more and more often.

When choosing a seminar, it is worth paying attention to:

First, for feedback on the coach.

Secondly, analyze whether the material offered at the seminar is right for you.

The seminar should include different forms of activity: games, analysis, group and individual exercises.

Very important element is the feedback, both from the group and from the coach. Do not go to "lecture seminars", where everything comes down to the leader's monologue. Better buy another good book and discuss it with a colleague or partner - cheaper, faster, more information.

So, of course, waiting for business seminars something magic and immediate growth is not necessary.

But on the other hand, if you use the tools offered at the workshops in the enterprise, then there are high chances that your zeal will work for the result. Even not immediately ...



Seminar

### The Art of Sales

02-03 April 2018

Методы продаж, цель SMART в успешном планировании, золотые правила и эффективные способы при заключении сделки, принципы и правила эффективного мерчендайзинга.

Тренер: Алексей Айрапетов, Казахстан



Seminar

### Staff selection and motivation

04-05 April 2018

Как успешно провести интервью с кандидатом? «Тревожные сигналы» в резюме, формат интервью WASP, техника STAR, основные теории мотивации, инструменты успешной мотивации.

Тренер: Алексей Айрапетов, Казахстан