

## ПРОГРАМА

|                                | Дата                     | Час           | Лектор  | Тема   | Корисні матеріали   |
|--------------------------------|--------------------------|---------------|---|--|---|
| БІЗНЕС-МОДЕЛЬ І ПОЗИЦІОНУВАННЯ | 09.06.2026<br>(вівторок) | 17.30 – 20.45 | <b>Ірина Літвінчук,</b><br>засновниця White Consulting Group              | <b>Бізнес-модель бухгалтерського бізнесу: яка підходить вам</b><br><br>— Які моделі бухгалтерського бізнесу існують: «я все роблю сама», маленька команда, нішева практика, повноформатний аутсорсинг, консалтингова модель<br>— Чим відрізняється бухгалтерська практика як «самозайнятість» від бухгалтерського бізнесу як системи<br>— Яка модель підходить саме вам: експертна, командна чи управлінська<br>— Як обрати між ТОВ і ФОП залежно від моделі бізнесу<br>— Чи можна побудувати невеликий, але високорентабельний бізнес без великої команди<br>— Яка модель є більш стійкою: широкий перелік послуг чи вузька спеціалізація | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблон порівняння бізнес-моделей (таблиця)</li> <li>• Чеклист вибору організаційно-правової форми (ТОВ/ФОП)</li> <li>• Приклад фінансової моделі для різних типів бухбізнесу</li> <li>• Шаблон SWOT-аналізу нового виду послуги</li> </ul> |
|                                | 11.06.2026<br>(четвер)   | 17.30 – 20.45 | <b>Ірина Літвінчук,</b><br>засновниця White Consulting Group              | <b>Позиціонування: як знайти своє місце і сформулювати, чим ви відрізняєтесь</b><br><br>— Як вибудувати позиціонування на тому, що у вас вже є: досвід, експертиза, підрядники<br>— Чим можна реально відрізнитися на бухгалтерському ринку, якщо послуги в усіх схожі<br>— Що краще: позиціонуватися через галузь, тип клієнта чи проблему<br>— Як не розпорозуватись і зосередитись на тому, що реально приносить гроші<br>— Як не зводити свою перевагу лише до низької ціни<br>— Чому починаємо з позиціонування: немає сенсу будувати маркетинг, поки незрозуміло, хто ви і для кого працюєте   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Зразок аналізу конкурентів</li> <li>• Робочий зошит «Моє позиціонування»: опис цільового клієнта, ключових послуг, переваг</li> </ul>  |
|                                | 13.06.2026<br>(субота)   | 9.30 – 10.30  | <b>Мар'яна Кавин,</b><br>Практикуючий бухгалтер та податковий консультант | <b>Про шлях від бухгалтера до власника бізнесу:</b><br>— чого не варто робити, а що є обов'язковим для старту та розвитку бізнесу<br>— критичні точки на шляху та шляхи їх вирішення<br>— які інструменти стали запорукою успіху та розвитку бізнесу   |   |
|                                |                          | 10.45 – 13.45 | <i>Робота в командах</i>  | <b>ПРАКТИЧНА ЛЕКЦІЯ: розбір практичних кейсів щодо позиціонування</b><br><br>Учасники в групах пропрацюють 5 практичних бізнес-кейсів, пов'язаних з позиціонуванням бухгалтерського бізнесу: проаналізують типові помилки, визначать цільового клієнта, ключові послуги, конкурентні переваги та сформулюють ідеальну модель позиціонування.<br>— Учасники в командах аналізують 3-4 кейси: визначають цільового клієнта, ключові послуги та формулюють позиціонування<br>— Презентація рішень — зворотний зв'язок від лекторів і запрошених власників бізнесу   |   |
| ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТІВ             | 16.06.2026<br>(вівторок) | 17.30 - 19:30 | <b>Ірина Літвінчук,</b><br>засновниця White Consulting Group              | <b>Канали залучення клієнтів і особистий бренд</b><br><br>— Які канали залучення існують і чому канал має відповідати послугі<br>— Чому складні проекти продаються через репутацію і рекомендації, а не через соцмережі<br>— Особистий бренд керівника: навіщо він і як його будувати без великих бюджетів   |   |

|                        |               |   |   |   |
|------------------------|---------------|---|---|---|
|                        |               |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>— Маркетинг без бюджету і з бюджетом: у чому різниця і з чого починати</li> <li>— Навіщо маркетинговий план і як він допомагає не витратити гроші даремно</li> <li>— Як ставити задачі підрядникам з просування і відстежувати їхню ефективність</li> <li>— Чи потрібен у штаті менеджер з продажу і які його функції?</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблони маркетингового плану для бухгалтерської компанії</li> <li>• Таблиця порівняння каналів залучення (ефективність, вартість, тип послуг)</li> <li>• Чеклист оцінки підрядника з маркетингу (ключові показники ефективності)</li> <li>• Зразки промптів для AI щодо написання проєктів постів</li> <li>• Інструкція по налаштуванню Telegram-бота</li> <li>• Інструкція по налаштуванню автоматизованих сценаріїв в Instagram</li> </ul> |
|                        | 19.45 – 20.45 | <b>Іванна Багнюк</b> ,<br>наставник з особистого розвитку     | <p><b>Просування в соціальних мережах без бюджету</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Сторінка в Інстаграм: базові налаштування</li> <li>— Автоматизовані рішення для просування в соціальних мережах, коли просуванням займаєшся сам</li> <li>— Telegram-bot як канал залучення клієнтів</li> <li>— Пости, каруселі, рілси – що ефективніше</li> <li>— Аналітика в інстаграм: де дивитись і як з нею працювати</li> <li>— Комунікація в соціальних мережах – холодна професійна чи особиста: що зараз краще працює</li> <li>— Де шукати підрядників і як з ними працювати, якщо знайти повноцінного СММ, таргетолога не вдається</li> </ul> |   |
| 18.06.2026<br>(четвер) | 17.30 - 20.45 | <b>Ірина Літвінчук</b> ,<br>засновниця White Consulting Group | <p><b>Від першого контакту до підписання договору: продажі в бухгалтерському бізнесі</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Як брати запити в роботу: що запитати у клієнта до того, як готувати пропозицію</li> <li>— Як робити діагностику клієнта і відрізнити «свого» від токсичного</li> <li>— Що врахувати у комерційній пропозиції — і як її презентувати так, щоб клієнт сказав «так»</li> <li>— Як працювати з запереченнями і відмовами</li> <li>— Автоматизація у залученні: які інструменти економлять час і дають результат</li> <li>— Як вибудувати системний потік клієнтів замість випадкових рекомендацій</li> </ul>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблон комерційної пропозиції для бухгалтерських послуг</li> <li>• Шаблон комерційної пропозиції для консультаційних послуг</li> <li>• Внутрішній бриф для первинної діагностики клієнта</li> <li>• Скрипт першої зустрічі з клієнтом</li> <li>• Чек-лист оцінки клієнта (свій/токсичний)</li> </ul>   |
| 20.06.2026<br>(субота) | 9.30 – 10.30  | <b>Володимир Чижиков</b> , керуючий партнер A1 Consulting     | <p><b>ЛЕКЦІЯ від запрошеного лектора-практика: Як комунікувати та працювати із керівниками бізнесу із ТОП-100 переліку Forbes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Як вийти на власників бізнесу із ТОП-100 переліку Forbes</li> <li>— На що звертають увагу бізнесмени у розмові</li> <li>— Як готуватись до зустрічі і особливості презентації власних послуг</li> <li>— Хто кому диктує правила: про умови співпраці</li> <li>— Які фактори можуть бути: реальний досвід</li> </ul>  | -   |
|                        | 10.45 – 13.45 | <i>Робота в командах</i>                                      | <p><b>ПРАКТИЧНА ЛЕКЦІЯ: Презентація комерційної пропозиції</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Учасники в командах готують комерційну пропозицію на реальний кейс</li> <li>— Презентація пропозицій — зворотний зв'язок від власників бізнесу: наскільки переконливо, зрозуміло і цінно</li> </ul>   | -   |

|  |                          |                          |   |   |   |
|--|--------------------------|--------------------------|---|---|---|
| ЦІНОУТВОРЕННЯ І ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ           | 23.06.2026<br>(вівторок) | 17.30 – 20.45            | <b>Ірина Літвінчук</b> ,<br>засновниця White Consulting Group   | <b>Як формувати ціну на бухгалтерські послуги</b><br>— Моделі ціноутворення: які варіанти існують і як обрати свій підхід<br>— Коли доречно ставити фіксовану ціну, а коли — по годинну або проектну<br>— Що закладати у вартість: час, ризик, складність, терміновість, нестандартні запити<br>— Коли потрібен бриф і як реагувати, коли клієнт хоче діапазон цін «прямо зараз»<br>— Як підстрахувати себе на випадок додаткових задач і зміни вектору роботи<br>— Як не занижувати ціну на старті і пояснювати клієнту, з чого складається вартість | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблон прайс-листа для бухгалтерських послуг</li> <li>• Приклад брифу для розрахунку ціни</li> <li>• Шаблони калькуляції для різних видів бухпослуг</li> </ul>   |
|  | 25.06.2026<br>(четвер)   | 17.30 – 20.45            | <b>Ірина Літвінчук</b> ,<br>засновниця White Consulting Group   | <b>Рентабельність клієнта і фінансова модель послуг</b><br>— Чому виручка ще не означає прибутковість<br>— Як рахувати собівартість бухгалтерської послуги<br>— Як оцінити, скільки ресурсу реально «з'їдає» клієнт<br>— Як аналізувати прибутковість по клієнтах і послугах<br>— Як відрізнити «прибуткового» клієнта від «зручного»<br>— Які базові фінансові показники має контролювати власник бухгалтерського бізнесу  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблон розрахунку рентабельності клієнта/проекту</li> <li>• Таблиця аналізу прибутковості послуг</li> </ul>  |
|  | 27.06.2026<br>(субота)   | 9.30 – 10.30             | <b>Ірина Літвінчук</b> ,<br>засновниця White Consulting Group   | <b>Як не демпінгувати і як підвищувати ціну. Знижки і контроль комерційних рішень</b><br>— Де межа між ринковою ціною і збитковістю<br>— Як поводитись, коли клієнт тисне на ціну<br>— Як підвищувати ціни чинним клієнтам без конфлікту і втрати відносин<br>— Коли знижка — це інструмент, а коли — помилка<br>— Коли можна погоджуватись на збитковий проект заради портфолію — і чи варто   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблон листа про підвищення ціни для клієнта</li> <li>• Регламент надання знижок</li> </ul>  |
| 10.45 – 13.45                              |                          | <i>Робота в командах</i> | <b>ПРАКТИЧНА ЛЕКЦІЯ: Розрахунок ціни і захист рішення</b><br>— Учасники розраховують ціну на реальних кейсах і захищають своє рішення<br>— Зворотний зв'язок від власників бізнесу: наскільки аргументовано і переконливо |   |   |
| РОБОТА З КЛІЄНТАМИ:<br>ПРАВИЛА КОМУНІКАЦІЙ | 30.06.2026<br>(вівторок) | 17.30 – 19.00            | <b>Ігор Дземішкевич</b> ,<br>директор ТОВ «Уайт Аутсорсинг», ТОВ «Фінконтроль», к.е.н., pre-MBA business  | <b>Фінансовий моніторинг для бухгалтерів та аудиторів: особливості</b><br>— Чи всі послуги в бухбізнесі підпадають під фінансовий моніторинг<br>— Мінімальний пакет документів<br>— Особливості формування ризик-профіля клієнта<br>— Практичні проблеми верифікації клієнта (відео, копія паспорта тощо і чи можна обійтись без них)<br>— Щорічний звіт в Мінфін: практичні питання<br>— Чи можливо і як захистити себе від ризиків, пов'язаних з роботою з клієнтом   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблон правил здійснення фінмоніторингу</li> <li>• Шаблон ризик-профілю</li> <li>• Шаблон висновку щодо перевірки ділової репутації кандидата на посаду відповідального працівника</li> <li>• Шаблон опитувальника щодо отримання ідентифікаційних даних та верифікації клієнта та його КБВ</li> <li>• Інші шаблони по фінмоніторингу</li> </ul> |

|                     |               |  |   |  |
|---------------------|---------------|--|---|--|
|                     | 19.15 – 20.45 | <b>Аліна Каплунова</b> , адвокат, керуючий партнер АБ «Каплунова і партнери» | <p><b>Договори з клієнтами: як захистити себе від ризиків</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Договори з клієнтами: що обов'язково врахувати і як захистити себе</li> <li>— Як розмежувати зони відповідальності з клієнтом і зафіксувати це документально</li> <li>— Цифрова безпека і захист даних клієнтів: як організувати доступи і зберігання документів</li> <li>— Хедхантінг: чи обов'язково писати в договорі і чи працює в Україні</li> <li>— Як юридично вірно розійтись із проблемним клієнтом (лист про розірвання угоди, ДУ, описи справ тощо)</li> <li>— Клієнт не оплачує послуги і не підписує акт: як захисти себе в договорі і коли підключати адвоката</li> </ul>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблон договору про надання бухгалтерських послуг</li> <li>• Шаблон договору про надання консультаційних послуг</li> <li>• Шаблон договору про конфіденційність</li> <li>• Шаблон листа-претензії клієнту при несплаті</li> <li>• Шаблон листа про розірвання договору</li> </ul> |
| 02.07.2026 (четвер) | 17.30 – 20.45 | <b>Ірина Літвінчук</b> , засновниця White Consulting Group                   | <p><b>Комунікація, конфлікти і складні ситуації в роботі з клієнтами</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Онбординг клієнта: як почати правильно і уникнути ризиків</li> <li>— З якими клієнтами краще не починати роботу</li> <li>— Правила комунікації: як бути чітким і не перетворюватись на службу підтримки 24/7</li> <li>— Як бачити маніпуляції з боку клієнта і залишатись незалежним</li> <li>— Як бути посередником між клієнтом і власним працівником</li> <li>— Що робити, якщо клієнт не платить або працівник припустився помилки</li> <li>— Як збирати зворотний зв'язок і не боятись почути незручне</li> <li>— Коли варто прощатись з клієнтом і як передати справи коректно</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Чек-лист онбордингу нового клієнта</li> <li>• Регламент комунікації з клієнтами</li> <li>• Зразок акту передачі справ при завершенні співпраці</li> </ul>   |
| 04.07.2026 (субота) | 9.30 – 10.30  | Запрошений лектор  | <p><b>ЛЕКЦІЯ від запрошеного лектора-практика</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Реальні кейси складних клієнтів: як я виходив(ла) з ситуацій</li> <li>— Що я зробив(ла) б інакше</li> </ul>  | -  |
|                     | 10.45 – 13.45 | <i>Робота в командах</i>   | <p><b>ПРАКТИЧНА ЛЕКЦІЯ: Розбір конфліктних кейсів</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Учасники в командах розбирають 3-4 конфліктні ситуації: неплатіж, маніпуляції, помилка працівника</li> <li>— Презентація рішень — зворотний зв'язок від власників бізнесу</li> </ul>   | -  |

|                             |                          |               |  |  |   |
|-----------------------------|--------------------------|---------------|--|--|---|
| КОМАНДА І ОПЕРАЦІЙНА МОДЕЛЬ | 07.07.2026<br>(вівторок) | 17.30 – 20.45 | <b>Катерина Янишена,</b><br>консультант з питань<br>фінансового<br>менеджменту | <p><b>Побудова команди: коли, кого і як</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Коли розширювати команду і чи варто це робити зараз</li> <li>— Де шукати людей і скільки реально закласти на онбординг та навчання</li> <li>— Як оцінити кандидата: кількарівневе інтерв'ю і контрольний чек-лист</li> <li>— Як краще підбирати персонал: самостійно чи з допомогою агентства (порівняння функцій і затрат часу)</li> <li>— Чи потрібно проводити тестування працівника і чи обов'язково всі питання у тестуванні робити якісними</li> <li>— Як ставити задачі і будувати контроль якості без постійного «стояння над душою»</li> <li>— KPI і мотивація: як побудувати систему, яка працює без постійного контролю</li> <li>— Як не виростити бізнес, зав'язаний на одній «зірці»</li> <li>— Ризик хедхантингу: що робити, якщо людина пішла і забрала клієнтів</li> <li>— Як розподілити навантаження і уникнути вигорання в команді</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблон посадової інструкції бухгалтера</li> <li>• Чек-лист онбордингу нового працівника</li> <li>• Шаблон плану адаптації нового працівника</li> <li>• Шаблон угоди про нерозголошення (NDA) з працівником</li> <li>• Приклад KPI для бухгалтера аутсорсингової компанії</li> <li>• Тести для оцінки якості знань бухгалтера</li> <li>• Приклад системи мотивації для команди</li> </ul> |
|                             | 09.07.2026<br>(четвер)   | 17.30 – 19.00 | <b>Ірина Літвінчук,</b><br>засновниця White<br>Consulting Group                | <p><b>Операційна модель: процеси, контроль і автоматизація</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Як налаштувати точки контролю так, щоб базова перевірка відбувалась автоматично</li> <li>— Як вибудувати маршрутизацію завдань: хто приймає, хто виконує, хто перевіряє, хто погоджує</li> <li>— Коли потрібна CRM і як обрати інструмент під свій масштаб</li> <li>— Які задачі має закрити CRM. Робота зі звітами</li> <li>— База знань, шаблони, стандарти: навіщо потрібні і коли реально працюють</li> <li>— Які метрики реально показують, що операційна модель працює, а не просто виглядає красиво</li> <li>— Що краще залишити всередині команди, а що передати на аутсорс</li> <li>— Різниця між операційною моделлю консалтингового бізнесу (з разовими проєктами) та аутсорсинговим бізнесом</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблон регламенту роботи бухгалтерської компанії</li> <li>• Шаблон регламенту впровадження нового процесу</li> <li>• Порівняльна таблиця CRM-систем для малого бізнесу</li> <li>• Схема маршрутизації задач: хто приймає, хто виконує, хто перевіряє, хто погоджує</li> </ul>  |
|                             |                          | 19.15 – 20.45 |  | <p><b>Управління людьми, збоями та складними ситуаціями</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Коли керівнику потрібно втручатися у вирішення питань, а коли — ні</li> <li>— Чому мікроменеджмент заважає людям рости і послаблює команду</li> <li>— Що робити, якщо команда не встигає з проєктом і дедлайни починають зсуватись</li> <li>— Підрядник/працівник не виконав роботу: алгоритм дій</li> <li>— Як зрозуміти, проблема в людині, процесі чи неправильній постановці задачі</li> <li>— Як діяти, коли працівник або підрядник обіцяє, але регулярно не виконує домовленості</li> <li>— Конфлікти всередині команди та/або працівника і клієнта: відверто про пожежі</li> <li>— Як давати складний зворотний зв'язок і проводити неприємні розмови</li> <li>— Як вводити нові правила, контроль або інструменти без саботажу з боку команди</li> <li>— Як діяти, коли клієнт незадоволений роботою команди: алгоритм комунікації і відновлення довіри</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Таблиця розподілу функцій між співробітниками</li> <li>• Шаблон листа клієнту із описом виявленої помилки</li> <li>• Шаблон відповіді на лист клієнта про посунання дедлайнів</li> <li>• Шаблон відповіді на лист клієнта про незадоволеність якістю роботи</li> <li>• Шаблон NDA з підрядником</li> <li>• Шаблон договору про роботу з підрядником</li> </ul>                           |

|   |   |               |  |  |  |
|---|---|---------------|--|--|--|
|   | 11.07.2026<br>(субота)  | 9.30 – 10.30  | Запрошений лектор  | <b>ЛЕКЦІЯ від запрошеного лектора-практика</b><br>— Як я будував(ла) команду: реальний досвід, помилки і рішення<br>— Що я зробив(ла) б інакше   |  |
|   |   | 10.45 – 13.45 | <i>Робота в командах</i>   | <b>ПРАКТИЧНА ЛЕКЦІЯ: Операційні кейси</b><br>— Розбір кейсів: конфлікт у команді, помилка працівника, втрата ключового співробітника<br>— Учасники презентують своє рішення — зворотний зв'язок від лекторів   |  |
| СТРАТЕГІЯ, КОНТРОЛЬ ТА УПРАВЛІННЯ ЧЕРЕЗ ЦИФРИ | 14.07.2026<br>(вівторок)  | 17.30 – 20.45 | <b>Катерина Янишена,</b><br>консультант з питань<br>фінансового<br>менеджменту | <b>Фінансове управління і бюджетування бухгалтерського бізнесу</b><br>— Як скласти бюджет і планувати роботу компанії на рік вперед<br>— Як закласти в бюджет реальний час власника і особисті необліковані витрати<br>— Один бюджет на весь бізнес чи по напрямкам<br>— Як складати бюджет так, щоб протягом року не займатись тільки бюджетом<br>— Управлінська звітність власника: які цифри важливі і як їх читати<br>— Аналітика по клієнтах і послугах: що розвивати, що закрити<br>— Як уникати касових розривів і будувати фінансову стабільність<br>— Скільки вкладати в автоматизацію і як оцінити її реальну окупність                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Шаблон річного бюджету бухгалтерської компанії</li> <li>• Шаблон управлінської звітності власника (план/факт з дашбордами)</li> <li>• Таблиця аналізу рентабельності по послугах і клієнтах</li> </ul>  |
|   | 16.07.2026<br>(четвер)  | 17.30 – 19.00 | <b>Ірина Літвінчук,</b><br>засновниця White<br>Consulting Group                | <b>Внутрішній аудит бізнесу. Масштабування без колапсу у процесах</b><br>— Внутрішній аудит бізнесу: як самостійно оцінити стан справ і знайти точки росту<br>— Внутрішні регламенти і комплаєнс: як побудувати систему, яка працює без вас<br>— Що є ефективністю та результативністю бізнесу<br>— Коли масштабуватись, а коли зупинитись і переглянути модель<br>— Страхування відповідальності як спосіб стратегічного захисту бізнесу<br>— Які сигнали показують, що бізнес росте нездорово і модель може призвести до проблем<br>— Що саме потрібно перевірити перед ростом: команда, клієнтська база, послуги, фінансова модель, керованість | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Чек-лист внутрішнього аудиту бухгалтерської компанії</li> <li>• Шаблон регламенту внутрішнього контролю якості</li> <li>• Приклад розрахунку вартості бізнесу для продажу</li> <li>• Шаблон стратегічного плану розвитку на 3 роки</li> </ul> |
| 19.15 – 20.45                                 | <b>Стратегічний розвиток бізнесу та вихід власника з нього</b><br>— Як бачити тенденції в галузі і враховувати їх у розвитку бізнесу без хаотичних рішень<br>— Як відрізнити реальний ринковий тренд від короткострокового шуму<br>— AI в бізнесі: де це реальна точка росту, а де просто модна тема<br>— Як не витратити ресурси на технології, які не дають бізнес-результату<br>— Коли інвестувати у розвиток, а коли — зберігати ресурс і не робити різких кроків<br>— Коли власнику варто думати про частковий вихід, партнерство, передачу управління або повний продаж<br>— Чи можливий у бухгалтерському бізнесі відхід власника від справ із постановкою операційного директора<br>— Як рахувати прибутковість бізнесу для його продажу і чому про це варто думати заздалегідь |               |  |  |  |

|  |  |               |                          |  |   |
|--|--|---------------|--------------------------|--|---|
|  | 18.07.2026<br>(субота)<br><b>ЛЕКЦІЇ<br/>ОФЛАЙН</b> | 9.30 – 10.30  | Запрошений лектор        | <p><b>ЛЕКЦІЯ від запрошеного лектора-практика</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Як ми здійснюємо систему управління бізнесом через цифри: на що дивимось, а що ігноруємо</li> <li>— Які стратегічні цілі ставимо і як їх скоригуємо залежно від ситуації і чи змінюємо</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Чеклист «Мій бухгалтерський бізнес через 12 місяців»</li> <li>• Шаблон стратегії на 1 рік (для презентації)</li> </ul> |
|  |  | 10.45 – 13.45 | <i>Виступи учасників</i> | <p><b>ПРАКТИЧНА ЛЕКЦІЯ: Презентація стратегії розвитку</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Кожен учасник презентує стратегію розвитку свого бізнесу на наступний рік (з урахуванням отриманого досвіду та знань в школі)</li> <li>— Зворотний зв'язок від лекторів і запрошених власників бізнесу</li> <li>— Підсумки школи. Вручення сертифікатів</li> </ul> |   |