



ПОЛЯРНЫЙ ЛИС АНТИКРИЗИСНЫЙ ПРОЕКТ

Тел. +7 (861) 292-00-59

www.polarfox23.ru

...У каждой аварии есть фамилия, имя и отчество.

Л. М. Каганович, сталинский нарком

...Кризис – это когда все «прячт» всех!

Авторитетный бизнесмен родом из 90-х

...Улыбка клиента – это волчий оскал. ...Это значит, что он уже придумал, как тебя «поиметь». А ты этого ещё не понял.

Он же

Уважаемый Владелец бизнеса, предприниматель, и вообще все, кто хочет вести бизнес комфортно и безопасно, и не хочет быть жертвой наглых чиновников, не порядочных контрагентов и мошенников, и в особенности для тех, кто делает первые шаги в бизнесе –

СЕМИНАР-ШОК: «АНТИКИДАЛОВО»

Содержание семинара такое же откровенное, как и название. **Только горькая и жестокая ПРАВДА.** И про бесполезные суды. И про не работающую ст. 159 УК РФ. И про всё более изощрённые схемы обмана. **И как с этим бороться.** Пример справа, на видео. Это – фрагмент нашей лекции на юридическом факультете МГУ [НАЖМИТЕ →](#)



Цель:

- ❖ не только избежать ненужных проблем с жуликами,
- ❖ но и заставить «играть по правилам» не порядочного поставщика, заказчика, бизнес-партнера, чиновника.
- ❖ Это жизненно важно в нынешние времена, когда **в условиях взбесившейся экономики начали «подставлять» и «кидать» даже самые надёжные и близкие.**

И самое главное – Вы выясните, что для эффективной защиты от жулья и беспредельщиков вовсе не нужно быть Доктором Юридических Наук и Джоном Рэмбо одновременно. **Достаточно просто включить мозги и усвоить ряд правил и юридических хитростей...**



← ВИДЕО. Какие основные темы будут рассмотрены?

Семинар рассчитан на всех, кто так или иначе работает с деньгами, договорами, клиентами. Для всех, кто получает множество предложений по новым бизнес-схемам и регулярно обновляет базу клиентов и поставщиков - просто жизненно необходим. Потому что **незнание и несоблюдение того, что Вы узнаете на этом семинаре - в нынешних условиях равносильно самоубийству.**

- приёмы и признаки мошенничества на Вашем рынке
- признаки нелояльного поведения клиента и контрагента
- перечень проблем в бизнесе клиента и контрагента, вследствие которых он явно попытается «отыграться» на Вас.
- приёмы мошенничества при всех видах взаиморасчетов, от наличных до банковских
- приёмы мошенничества при заключении договорных обязательств и в документообороте
- рейдерские захваты предприятий - разновидности, применяемые приёмы, последствия
- юридические способы обмана



произошла

← ВИДЕО. Задержание и допрос мошенника

- чиновничий беспредел - от фальсификации госзакупок, до прямого превышения полномочий
- "Предают только свои" - чего порой стоит ждать от партнера по бизнесу, доверенных лиц, проверенного контрагента.
- признаки и приёмы вербовки Вас, Ваших сотрудников.
- ну и, разумеется, ка что делать, если ситуация уже

Вы и Ваш персонал научитесь защищаться от:

- мошенничества клиента, не собирающегося платить за сделанную Вами работу
- коварства поставщика, или подрядчика, «нагревающего» Вас за Ваши же деньги
- подлости контрагента, на ходу меняющего "правила игры" и не желающего соблюдать никакие договоренности
- наглости Вашего должника, который плевать хотел и на Ваши проблемы, и на свои обещания
- хамства чиновника, смеющегося над Вами, когда Вы пытаетесь от него чего-то добиться
- тупости, лени, очковтирательства и воровства очередного "тип-топ-менеджера"
- хитрости чужого юриста, который вывернул всё так, что Вы делаете всё за свой счёт, и еще остаетесь должны...

А ещё - практики, каким образом, используя заключённые обязательства, заставить "играть по правилам" даже самых проблемных контрагентов:

Перед Вами – пример регулярного обучения у партнёра **ВИДЕО** →

- Каким образом обезопасить себя от "кидалова" вашего должника, или контрагента, по которому Вы желаете иметь "железные" гарантии того, что он заплатит по обязательствам
- Как выявить заведомого мошенника
- в том числе будут изучены методы бизнес-разведки, сбор достоверной информации о партнёре, экономически значимых проектах, выявлять "мыльные пузыри"
- Как поставить вопрос так, чтобы партнёры всегда должны были Вам, а не Вы им
- Как грамотно работать с документами и обязательствами, от юридических до финансовых, чтобы избежать ловушек со стороны "способного" контрагента
- Как выявить "заботливо" подготовленные для Вас "подводные камни" в договорах и документах
- Каким образом, не впадая в тупое отрицание, вывернуть всё в Вашу сторону
- Как "просчитать" контрагента, найти его слабые места, и на них грамотно надавить



Наша повседневная работа - оперативное совещание в компании - партнёре. Обсуждаем изменившиеся «правила игры» в условиях общего кризиса



- Как вовремя обнаружить, что на самом деле скрывается за внешне ну очень привлекательным «фантиком» в очередном коммерческом предложении - параметры экспертизы сделки.
- Как получать нормальные заказы, даже в кризис, когда все стонут от озверевших клиентов и бизнес- партнёров, и перестали платить даже те, с кем никогда не было проблем;
- Если проблема уже возникла - как её решить без долгов и чаще всего - бессмысленных судов

Базовый семинар - 2 дня. Для усвоения ключевых навыков и знаний этого достаточно, но...

Углублённый семинар, с развёрнутым изучением юридических процессов и рычагов

воздействия на клиента - 4 дня. Совет – экономить тут не стоит. Ошибки обойдутся гораздо дороже.

Внимание! Это – строго индивидуальная работа, с конкретной компанией, поскольку на семинаре нужно обсудить и решить те проблемы, о которых посторонним лучше не слышать.

Семинар адаптируется под Ваш бизнес, с учетом всех РЕАЛЬНЫХ нюансов, от судебной практики в Вашей сфере, до "неписаных правил", которые часто важнее законов, с учетом приёмов мошенничества, делающих Ваш бизнес уязвимым. Да, мы знаем и это.

В качестве бонуса - в ходе семинара создаётся несколько ключевых нормативов и договоров.