



МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА

МВА «БИЗНЕС» - 2015

Программа МВА «БИЗНЕС» 2015 – это программа дополнительного образования и повышения профессиональной квалификации участников бизнеса и коммерческого сектора экономики, основанная на модульном принципе содержания образовательной программы с использованием современных образовательных технологий.

Программа МВА «БИЗНЕС» - это концентрированные знания о системе эффективного управления бизнесом в удобной очно-дистанционной форме. Мини МВА БИЗНЕС – это 12 тематических модулей о системе, стратегии и тактике результативного менеджмента.

МОДУЛЬ 1.	ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА
МОДУЛЬ 2.	ЛИДЕРСТВО И КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ
МОДУЛЬ 3.	ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО
МОДУЛЬ 4.	УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ
МОДУЛЬ 5.	СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ
МОДУЛЬ 6.	ЛОГИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ
МОДУЛЬ 7.	ПРАКТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ
МОДУЛЬ 8.	УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ
МОДУЛЬ 9.	УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ
МОДУЛЬ 10.	УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ
МОДУЛЬ 11.	УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ
МОДУЛЬ 12.	УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Модульная программа обучения – это:

- Около 450 часов очных практических семинаров от успешных экспертов бизнес-сообщества
- Около 750 часов электронного и дистанционного обучения
- Более 10 лучших бизнес-тренеров России

Полученные знания и навыки Вы сможете реализовать, изучая опыт международных и российских бизнес-практик, обсуждая актуальные проблемные ситуации ваших компаний, решая реальные бизнес-задачи, а также участвуя в системе электронного и дистанционного общения.

Оптимальное время обучения - 12 месяцев. В процессе обучения вы сможете получить индивидуальные консультации от авторов курсов и практические рекомендации от бизнес-экспертов, разработать свой бизнес-проект или принять участие в проектах по развитию вашей компании. По окончании обучения Вы можете проверить свои знания, в виде тестирования и экзамена, а также повысить квалификацию и защитить выпускную работу по любой из тематик программы.

Документом, подтверждающим прохождение образовательной программы ДПО МВА "БИЗНЕС", будет диплом о профессиональной переподготовке установленного образца в объеме 1200 часов. По окончании каждого модуля будет выдаваться удостоверение о повышении квалификации установленного образца в объеме 100 часов.

МВА «БИЗНЕС»

Программа создания и развития эффективного бизнеса

МОДУЛЬ 1. ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА

Модуль посвящен вопросам проектирования бизнеса с учетом факторов, стимулирующих его развитие.

Цель: Получение комплексного представления об актуальных вопросах предпринимательства, правовых аспектах организации бизнеса, бизнес-планировании, организации управления бизнесом, о технологиях создания и системах обеспечения бизнес-деятельности, контроля достижения бизнес-результатов.

Содержание модуля.

- Современные тенденции в создании и развитии бизнес-организаций.
- Ключевые основы и виды предпринимательской деятельности в РФ.
- Экономические и финансовые основы бизнеса.
- Правовые основы и организационные формы предпринимательской деятельности.
- Особенности организации деятельности в коммерческих и некоммерческих организациях
- Технология создания и ведения бизнес-деятельности. Миссия, видение, ценности бизнеса.
- Ключевые группы «стейкхолдеров».
- Бизнес-идея и Бизнес-план: основные принципы, цели, методы, структура.
- Бизнес-прогнозирование, планирование и бюджетирование.
- Оценка предпринимательских рисков и их упреждение.
- Система показателей достижения бизнес-результата.
- Организация договорных отношений с поставщиками, партнерами, клиентами, сотрудниками.
- Организация управленческого учета и бухгалтерской отчетности предприятия.
- Организация системы деловых коммуникаций, административного и кадрового документооборота организации.
- Организация информационных баз и программного обеспечения бизнес-деятельности.
- Организация системы безопасности бизнеса.
- Социальная роль бизнеса: культура, этика, традиции и социальная ответственность.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Дональд Постнов (Москва)

Бизнесмен. Построил несколько компаний «с нуля». С 2007 года и по настоящее время - Заместитель генерального директора Компании «Первый БИТ» (1BIT) в Москве. Имеет опыт работы по организации и развитию бизнеса, руководством офисом, развитию партнерских отношений, продаж и маркетинговых мероприятий, подборе и развитии персонала и других сферах бизнес-деятельности. Работал в России и в Европе (представительство ООН). Свободно владеет английским языком.

МОДУЛЬ 2. ЛИДЕРСТВО И КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ

Модуль содержит обзор теорий лидерства, принципов формирования команд и новых подходов к лидерству и управлению.

Цель: Развитие лидерских навыков и компетенций у руководителей.

Содержание модуля.

- Лидерство и власть. Обзор современных теорий лидерства.
- Влияние лидерства на эффективность организации. Стили лидерства. Виды и источники власти.
- Стили и модели управления. Новые тренды в стилях лидерства и управления.
- Эмоциональный интеллект. Ситуационное лидерство. Развивающее лидерство. Управление в стиле коучинг.
- Группы и команды. Роли в командах. Модель Белбина.
- Секреты успеха эффективных команд. Как создать команду победителей? Алгоритм создания команды, ориентированной на результат.
- Лидерское поведение и алгоритм управления командой. Выработка командных норм и правил.
- Эффективные коммуникации внутри команды. Типы и виды конфликтов. Управление конфликтами.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Жанна Косолапова (Москва)

Известный российский бизнес-тренер/ игротехник/ коуч. Базовое образование - психология менеджмента и управление персоналом. Имеет опыт практической работы в производственных компаниях, банковском секторе, сфере гостиничного бизнеса. Разработала и реализовала ряд интересных проектов с крупными отраслевыми корпорациями. В настоящее время специализируется на бизнес-моделировании и разработке бизнес-игр для взрослых. Области ее интересов: коучинг, организация обучения за рубежом (США), методология Адизеса, институт будущего (Калифорния).

МОДУЛЬ 3. ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО

Модуль содержит проверенные на практике инструменты повышения личной эффективности руководителя.

Цель: Развитие управленческих навыков и компетенций.

Содержание модуля.

- Цикл управленческих функций. Ключевые функции руководителя.
- Анализ ситуации и принятие управленческих решений. Методы поиска причин проблем.
- Дерево проблем, дерево целей, дерево решений.
- Целеполагание. SMART модель.
- Планирование. Модели планирования. Планирование рабочего дня руководителя. Планирование совещаний.
- Делегирование. Уровни и техники делегирования. Ошибки делегирования.
- Организация работ. Ресурсное обеспечение.
- Контроль. Виды и периоды контроля.
- Мотивация и стимулирование сотрудников. Типы трудовой мотивации. Виды стимулирования.
- Деловая коммуникация и психология деловых отношений.
- Эффективные переговоры. Техники влияния. Противодействие манипуляциям.
- Эффективные презентации. Публичное выступление. Ораторское искусство.
- Личная эффективность и самоменеджмент. Профессиональный имидж. Стресс менеджмент.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Юрий Анушкин (Минск)

47 лет. Практикующий бизнес-эксперт.

Специализация: подготовка руководителей и специалистов в области управления организацией и построения отношений с сотрудниками. Юрий считает, что: «Менеджера создает практика и опыт, желание что-то изменить в этом мире. В первую очередь, нужно научиться управлять СВОЕЙ жизнью, а затем уже другими людьми».

МОДУЛЬ 4. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Модуль предоставляет практические знания и инструменты эффективного управления персоналом

Цель: Получение представления об организации эффективной системы управления персоналом, HR-процессах и функциях, комплексных системах оплаты труда, обучения и развития сотрудников.

Содержание модуля.

- HR-стратегия бизнес-организации. HR, как бизнес-партнер.
- Стратегическое, тактическое и срочное планирование потребности в персонале.
- Поиск, отбор и наём сотрудников. Программы адаптации.
- Комплексные системы оплаты труда, мотивации и стимулирования персонала.
- Материальное и нематериальное стимулирование.
- Новые подходы к системам заработных плат и стимулирования работников. Система грейдов. Система KPI. Система «кафетерий». Социальные и корпоративные программы.
- Оценка и аттестация персонала. Формирование кадрового резерва. Работа с талантами.
- Обучение и развитие персонала. Развитие персонала в системе сбалансированных показателей.
- Имидж привлекательного работодателя. Управление корпоративной культурой и репутацией.
- Бюджетирование расходов на персонал. Оценка HR-инвестиций.
- Кадровое делопроизводство и кадровый документооборот.
- Основы трудового законодательства и права. Трудовые контракты.
- Система управления персоналом: бизнес-процессы, функции, структура подразделения.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Наталья Краснова (Москва)

В области организационного развития и управления персоналом – 20 лет. Управленческий опыт в крупных производственных, холдинговых, финансовых, консалтинговых компаниях – 10 лет. Преподает программы MBA в Бизнес – школе МИРБИС, РАНХиГС при Президенте РФ. Научный руководитель проекта «Трансфер HR практик международными корпорациями» Кафедры Менеджмента человеческих ресурсов, факультета экономических и социальных наук, Фрибургского университета (Швейцария) University of Fribourg, Switzerland. Научный руководитель программ MBA Корпоративного Института ОАО «Газпром»

МОДУЛЬ 5. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Модуль содержит практические инструменты и знания о создании конкурентоспособной бизнес стратегии развития предприятия.

Цель: Развитие стратегического видения и мышления, навыков и компетенций стратегического управления у руководителей.

Содержание модуля.

- Искусство стратегического менеджмента. Особенности стратегического планирования и прогнозирования.
- Виды базовых стратегий. Формирование внешних и внутренних конкурентных стратегий.
- Методы стратегического анализа. Сценарное бизнес-моделирование.
- Стратегические цели. Дерево стратегических целей. Декомпозиция стратегических целей на уровень оперативного управления.
- Система стратегического управления. Система управления по целям, система сбалансированных показателей, ключевые показатели эффективности.
- Стратегическое управление в режиме он-лайн. MBO, BSC, KPI – практикум.
- Процессы реализации и контроллинга выбранной стратегии. План-фактовый анализ. «Приборные панели».
- Программное и информационное обеспечение стратегического менеджмента.
- Управление стратегическими изменениями. Соппротивление изменениям. Внедрение изменений.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Олег Бекбулатов (Москва)

Сфера профессиональных интересов – корпоративные стратегии, управление изменениями. Занимал руководящие позиции в крупных российских и международных компаниях, мульти-национальных корпорациях. В настоящее время – практикующий бизнес-эксперт. Профессор, преподаватель ведущих бизнес-школ России, в том числе в Высшей школы бизнеса МГУ имени М.В. Ломоносова по программам MBA и EMBA.

МОДУЛЬ 6. ЛОГИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Модуль предоставляет практические знания и инструменты эффективного управления движением товарных потоков, перемещением, транспортировкой и хранением товара.

Цель: Получение представления об организации эффективной системы управления логистикой в бизнесе.

Содержание модуля.

- Теоретические основы логистических систем.
- Закупочная, производственная и распределительная логистика.
- Организация транспортно-логистической службы в коммерческой организации.
- Управление цепочками поставок.
- Управление транспортно-логистическими затратами.
- **Транспортная система** России. Международная система транспорта.
- Транспортно-экспедиционная деятельность.
- Классификация транспорта.
- Особенности различных видов перевозок (авиа, ж\д, автотранспорт, морской и речной транспорт).
- **Грузы.** Виды и свойства грузов.
- Грузообработка. Формирование грузовой единицы.
- Ключевые моменты грузоперевозок.
- **Склады** и складская логистика.
- Разгрузка и приемка товаров на складе. Отгрузка товаров со складов.
- Хранение товаров на складах. Способы идентификации товара. Адресная система хранения
- Основы внешнеэкономической деятельности. **Таможенный менеджмент.**

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Ырысбек Ташбаев (Москва)

Кандидат технических наук. Директор по развитию, Logistics.ru, заместитель председателя Координационного совета по логистике. Профессиональный опыт: формирование и развитие логистических систем, оценка логистической системы компании. Преподаватель ведущих бизнес-школ России. Спикер отраслевых конференций, автор публикаций.

МОДУЛЬ 7. ПРАКТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

Модуль предоставляет краткое, концентрированное описание системы маркетинга, практических инструментов для управления комплексом маркетинга и управления брэндом.

Цель: Получение представления о комплексе маркетинга, разработке маркетинговых стратегий, обеспечению конкурентных преимуществ организации.

Содержание модуля.

- Принципы организации маркетинговой деятельности в компании. Функции маркетинга.
- Внешняя маркетинговая среда фирмы. Анализ рынка. Анализ продуктового портфеля.
- Стратегический маркетинг. Базовые и конкурентные маркетинговые стратегии. Создание конкурентных преимуществ.
- Маркетинговые исследования. Конкурентная разведка.
- Маркетинговое ценообразование. Ценовые стратегии.
- Сегментирование и позиционирование продукта компании. Сегментационная матрица. Управление ассортиментом товаров и услуг.
- Товарный маркетинг. Разработка и вывод на рынок нового товара. Конкурентоспособность товара.
- Сбытовой маркетинг. Каналы продвижения. Торгово-кредитная политика организации.
- Маркетинговые коммуникации. Продвижение и реклама.
- Стимулирование сбыта в условиях возрастающей конкуренции. Нестандартный маркетинг.
- Концепция брэндинга. Архитектура брэнда. Управление брэндом.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Светлана Стерхова (Москва)

Кандидат экономических наук. Российский бизнес-эксперт практик. Преподаватель ведущих бизнес-школ России. Более 18 лет реальной практики управления маркетингом в различных отраслях: промышленность, ритейл и FMCG рынок. Из них 9 лет на позиции топ - менеджера крупных компаний. Преподавательская и проектная деятельность в России и за рубежом (Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан, Азербайджан, Чехия, Бразилия, Аргентина, Германия и Нидерланды).

МОДУЛЬ 8. УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Модуль предоставляет концентрированные практические знания и инструменты эффективного управления системой продаж

Цель: Получение представления об организации эффективной системы продаж, стимулировании потребительского поведения, развития каналов сбыта и продвижения.

Содержание модуля.

- Прогнозирование, планирование и бюджетирование продаж и закупок. Экспертные методы прогнозирования. Ключевые индикаторы планирования продаж и закупок.
- Анализ клиентской базы. Формирование клиентских стратегий. Клиент-ориентированность.
- Управление продажами и послепродажное обслуживание. Ключевые показатели и отчетность
- Управление сбытовыми каналами. Франчайзинг, филиалы, дилеры, оптовики, розница. Стимулирование продаж в сбытовых каналах.
- Перспектива «Клиенты» в системе сбалансированных показателей.
- Организационная структура подразделения продаж – виды и распределение функций. Показатели эффективности структуры.
- Функции и роль руководителя подразделения продаж.
- Спрос. Потребности и мотивация клиентов. Моделирование и стимулирование потребительского поведения.
- Эффективные коммуникации в профессиональных продажах. Построение взаимоотношения с ключевыми клиентами.
- Воронка продаж. Стандарты в продажах. Контроль соблюдения стандартов.
- Развитие системы продаж. Факторы мотивации и стимулирования сотрудников подразделения продаж.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Андрей Кулинич (Москва)

Прошел путь в бизнесе от продавца до генерального директора компании. Занимал руководящие посты в крупных компаниях. Принимал участие и руководил проектами по маркетингу и продажам в различных отраслях и на предприятиях регионов России, стран СНГ. С 2000 года преподает в ведущих бизнес-школах России. Автор программ обучения и бизнес-симуляций в области маркетинга и продаж, в том числе дистанционных. Автор публикаций в российских и международных изданиях.

МОДУЛЬ 9. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

Модуль включает в себя практическую информацию и инструменты для полноценного и масштабного управления финансами компании

Цель: Получение представления о финансовых рынках и инструментах, разработке финансовых стратегий, обеспечению устойчивости организации.

Содержание модуля

- Современный взгляд на финансовую политику организации. Финансовая стратегия предприятия.
- Бухгалтерский, налоговый и управленческий учет. Основные показатели учета и отчетности. Информационное обеспечение финансового менеджмента.
- Ключевые моменты баланса (The Balance sheet). Оптимизация налогообложения.
- Финансовый анализ. Анализ рентабельности и безубыточности. Модели получения прибыли.
- Финансовый менеджмент. Анализ финансовой устойчивости предприятия.
- Управление оборотными активами. Управление денежными средствами (Cash flow).
- Финансовое планирование и бюджетирование. Перспектива «Финансы» в системе сбалансированных показателей.
- Акционерный капитал и рынок ценных бумаг. Структура капитала. Оптимальная структура активов и пассивов. Управление собственным и заемным капиталом.
- Инвестиции и инвестиционный анализ. Формирование инвестиционного портфеля. Оценка эффективности инвестиций. Управление инвестициями и дивидендная политика.
- Рынок ценных бумаг. Виды ценных бумаг. Эмиссия акций.
- Управление финансовыми рисками.
- Международные стандарты финансовой отчетности.
- Финансы и финансовый менеджмент малого бизнеса.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Оксана Егорова (Москва)

Кандидат экономических наук. Известный российский эксперт в области финансов, лучший преподаватель бизнес школы МИРБИС. Бизнес-консультант, преподаватель на программах MBA, MPA ведущих российских вузов, программах повышения квалификации сотрудников Банка России. Сфера профессиональных интересов: финансовый консалтинг, антикризисный консалтинг, противодействие мошенничеству в финансовой сфере.

МОДУЛЬ 10. УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ.

Модуль посвящен практическим инструментам и современным подходам в построении эффективных бизнес процессов

Цель: Получение представления о процессном подходе к управлению, созданию карты бизнес-процессов и организационном проектировании.

Содержание модуля.

- Организация как система. Структурно-функциональное и процессное описание организации.
- Процессный подход к управлению. Психологические проблемы реализации процессного подхода.
- Типы бизнес-процессов компаний. Связи между процессами.
- Моделирование бизнес процессов. Организационное проектирование. Матрица ответственности.
- Технология описания бизнес процессов. Создание карты взаимосвязи процессов. Критерии эффективности и результативности процессов.
- Оптимизация и реинжиниринг бизнес процессов. Мониторинг и контроль бизнес-процессов.
- Принципы менеджмента процессов и менеджмента качества. TQM
- Качество процессного управления. Концепция постоянного улучшения бизнес процессов.
- Бизнес процессы как составляющая сбалансированной системы показателей.
- ИТ-обеспечение управления бизнес-процессами.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Сергей Морозов (Москва)

Кандидат технических наук. Ведущий эксперт Премий Правительства РФ в области качества. Специализация – системный анализ, исследование операций, процессный подход и математическое моделирование. Опыт практической работы - внедрение в компаниях европейской модели делового совершенствования, актуализация и совершенствование бизнес-процессов, разработка, внедрение и сертификация системы менеджмента качества и пр. Член-корреспондент Международной академии качества телекоммуникаций.

МОДУЛЬ 11. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

Модуль содержит практические инструменты и проверенные опытом знания о сбалансированном и эффективном управлении проектами в рамках одной организации

Цель: Получение представления об организации эффективной системы управления проектами

Содержание модуля.

- Основы и система управления проектами. Основные определения и концепции. Разновидности и классификация проектов. Международные и национальные стандарты в проектном менеджменте.
- Жизненный цикл проекта. Окружение проекта. Внутренняя среда проекта.
- Организация управления проектами. Инициация проекта. Структура проекта.
- Процессы управления проектами. Функциональные области управления проектом.
- Временные параметры проекта. Календарное планирование ресурсов. Разработка сетевого плана-графика.
- Управление стоимостью и бюджетирование проекта. Организация проектного финансирования
- Управление качеством проекта.
- Формирование команды проекта. Организационные структуры проекта. Матрица распределения ответственности.
- Управление риском проекта. Методы идентификации рисков.
- Информационные технологии в проекте. Программные средства реализации проектов.
- Управление завершением проекта и отчетность.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Александр Кутузов (Москва)

Практикующий бизнес-тренер по управлению проектами и программами. В 2002 году основал компанию PM Expert – лидера Российского рынка услуг по управлению проектами. Занимает пост генерального директора компании по настоящее время. Имеет значительный опыт работы с крупными холдинговыми структурами и предприятиями госсектора. Ведет активную исследовательскую деятельность. Член экспертного Совета при Министерстве экономического развития РФ. Награжден почетным знаком “За вклад в строительство олимпийских объектов”.

МОДУЛЬ 12. УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Модуль содержит практические инструменты и проверенные опытом знания формирования стратегий и тактических планов по проведению организационных изменений.

Цель: Получение представления о технологиях управления изменениями, специфики реализации внедрения изменений

Содержание модуля.

- Основы управления изменениями.
- Необходимость организационных изменений. Причины и источники изменений.
- Создание и развитие организаций. Жизненный цикл развития организации.
- Кризисы организаций. Организационные патологии
- Модель силового поля – движущие силы и силы сопротивления.
- Союзники и противники изменений. Баланс интересов «стейкхолдеров»
- Классические цели и задачи организационных изменений.
- Кто является «Заказчиком» изменений? Какие цели преследует «Заказчик»?
- Организационная эффективность.
- Три вида организационной эффективности: личная, командная, корпоративная.
- Эффективность персонала. Эффективность руководителя.
- Показатели эффективности.
- Управление изменениями.
- Проблемы проведения организационных изменений и их решения.
- Чем менеджмент изменений отличается от оперативного менеджмента? Отличительные особенности менеджмента изменений.
- Цикл эффективного внедрения изменений.
- Управление изменениями на базе проектного подхода. Изменения – как проект. Изменения – как постоянный процесс в организации..
- Человеческий аспект изменений. Эффективное поведение лидера.
- Поведенческие реакции сотрудников в процессе проведения изменений.
- Три фазы перехода. Поддержка, требуемая на разных фазах.
- Информационное сопровождение изменений.
- Сопротивление изменениям. Типы конфликтов и сопротивлений.
- Тактики упреждения конфликтов, работа с сопротивлениями.
- Вовлечение сотрудников в процессы изменений. Мотивация и стимулирование.
- Эффективное поведение лидера.

ПРЕПОДАВАТЕЛИ



Елена Шульгина (Москва)

Бизнес-консультант, бизнес-тренер и коуч для топ-менеджмента. Преподаватель ведущих бизнес-школ (МГУ, МИРБИС, МАБ) по программам MBA. Более 15 лет практического опыта управления собственными бизнесом. Занимала должности на уровне топ-менеджмента в отраслевых корпорациях с численностью персонала до 100 000 чел. Специализация - организационное развитие, управление изменениями, развитие человеческого капитала. Имеет опыт работы в России, странах СНГ, странах Востока и Европы. Член экспертного совета ЕРАW (Брюссель).