

# Специализированная магистратура МВА в области продвинутого управления технологическими проектами (СТО, Chief Technology Officer)



## Специализированная магистратура

МВА в области продвинутого  
управления технологическими  
проектами (CTO, Chief  
Technology Officer)

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: [www.techitute.com/ru/information-technology/professional-master-degree/master-advanced-technology-project-management](http://www.techitute.com/ru/information-technology/professional-master-degree/master-advanced-technology-project-management)

# Оглавление

01

Презентация

---

стр. 4

02

Цели

---

стр. 8

03

Компетенции

---

стр. 16

04

Руководство курса

---

стр. 20

05

Структура и содержание

---

стр. 40

06

Методология

---

стр. 54

07

Квалификация

---

стр. 62

# 01

# Презентация

Поскольку технологический сектор постоянно развивается быстрыми темпами, компании обязаны нанимать высококвалифицированных руководителей. Руководители проектов и команд должны обладать различными качествами, среди которых: обработка и анализ сложных данных, оптимизация процессов и ресурсов, а также координация персонала в стремлении как к индивидуальному благополучию, так и к эффективности команды в целом. Эта программа направлена на обучение студентов в условиях сложной реальности и предоставляет им все самые современные инструменты и методологии, чтобы они могли легко справиться с задачей руководства крупномасштабными технологическими проектами.



“

*Джефф Безос достиг космоса. Представляете, куда бы смогли попасть вы, обладая нужными навыками? Запишитесь на эту программу MBA и начните строить свое будущее в качестве лидера в области технологий”*

В отрасли, где требуются высококвалифицированные и специализированные технические специалисты, руководители должны быть еще более компетентными и обладать широким набором навыков, с помощью которых можно управлять не только повседневной работой, но и потенциальными проблемами или радикальными изменениями, которые могут возникнуть в проекте в связи с изменением характера технологии.

Таким образом, программа MBA в области продвинутого управления технологическими проектами (CTO, Chief Technology Officer) фокусируется на таких методах, как управление проектами Agile и их применение в области разработки программного обеспечения, управление бизнесом с учетом имеющихся ресурсов и особая важность анализа данных при принятии решений, которые могут принести значительную пользу проекту. Именно аналитика является сегодня наиболее актуальной методикой, поскольку ее настоящее и будущее с многочисленными применениями во всех сферах деятельности будет рассматриваться на протяжении всего обучения.

Студент получит набор необходимых знаний по управлению мультидисциплинарными командами, что сделает его резюме более привлекательным для ведущих компаний сектора. Поняв все, что связано с управлением технологическим проектом и его сложностями, студенты не только расширят свои знания, но и свои перспективы трудоустройства.

Кроме того, особенностью программы MBA является то, что она на 100% проводится в режиме онлайн, что облегчает процесс обучения, поскольку избавляет студента от необходимости посещать учебное учреждение с фиксированным расписанием. Весь учебный материал доступен с любого устройства, имеющего выход в интернет, что обеспечивает необходимую гибкость для адаптации учебного материала к темпу и обязательствам студента.

Данная **Специализированная магистратура в области MBA в области продвинутого управления технологическими проектами (CTO, Chief Technology Officer)** содержит самую полную и современную образовательную программу на рынке. Основными особенностями обучения являются:

- ♦ Интенсивное изучение всех областей управления: от управления ресурсами до управления человеческим капиталом
- ♦ Исчерпывающее содержание, созданное по новейшей аналитической методологии, представленной на рынке, обучит студента тому, как применять ее при разработке проекта
- ♦ Большое количество аудиовизуального и практического материала, что облегчает обучение студенту
- ♦ Актуальная информация о том, как сегодня осуществляется руководство командами в технологическом секторе
- ♦ Особое внимание уделено законодательной базе, регулирующей технологические проекты, использующие персональные данные
- ♦ Учебные материалы курса доступны с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет



*Технологические компании доверяют свои лучшие проекты только самым способным лидерам. Получите доступ к самым амбициозным проектам, специализируясь на управлении проектами в области продвинутого управления технологическими проектами (CTO, Chief Technology Officer)"*

“

*Ничто не застанет вас врасплох с теми знаниями, которые вы получите на этой программе MBA в области продвинутого управления технологическими проектами (CTO, Chief Technology Officer)”*

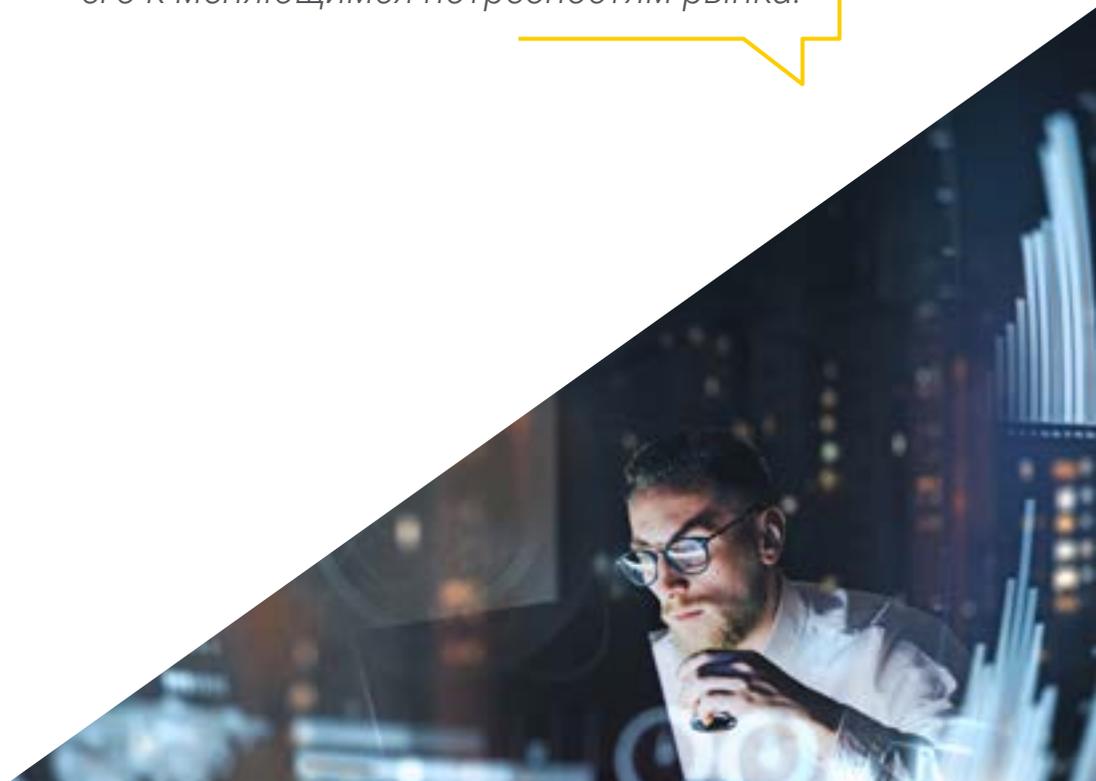
В преподавательский состав программы входят профессионалы отрасли, признанные специалисты из ведущих сообществ и престижных университетов, которые привносят в обучение опыт своей работы.

Мультимедийное содержание программы, разработанное с использованием новейших образовательных технологий, позволит специалисту проходить обучение с учетом контекста и ситуации, т.е. в симулированной среде, обеспечивающей иммерсивный учебный процесс, запрограммированный на обучение в реальных ситуациях.

Структура этой программы основана на проблемно-ориентированном обучении, с помощью которого специалист должен попытаться разрешать различные ситуации из профессиональной практики, возникающие в течение учебного курса. В этом специалистам поможет инновационная интерактивная видеосистема, созданная признанными экспертами.

*Apple, Microsoft, Google... Крупные компании ищут таких профессионалов, как вы. Впечатлите их полноценным резюме, которое покажет, что вы соответствуете поставленной задаче.*

*Предскажите будущие проблемы с помощью аналитики и узнайте, как изменить технологический проект, чтобы адаптировать его к меняющимся потребностям рынка.*



# 02

## Цели

В условиях растущего рынка технологий и повышения требований со стороны общественности компании данного сектора вынуждены искать лидеров, специализирующихся во множестве областей управления. Столкнувшись с этой реальностью, ТЕСН разработал данную программу, целью которой является обучение студентов разнообразным знаниям, необходимым для эффективного и более высокого уровня управления, чем у других руководителей, не являющихся специалистами.





“

Стив Джобс был человеком, опередившим свое время, с огромной способностью к лидерству даже в худшие моменты. Кто сказал, что вы не можете стать следующим Стивом Джобсом? Запишитесь сейчас и узнайте все, что вам нужно знать, чтобы стать великим лидером”



## Общие цели

- ◆ Специализироваться в основных *фреймворках* для руководства и управления ИТ-проектами
- ◆ Применять наиболее подходящие методы управления людьми и коллективами, чтобы способствовать их благополучию и продуктивности на работе
- ◆ Работать над различными аналитическими методами для принятия стратегических решений
- ◆ Использовать основные инструменты на рынке для мониторинга KPI, чтобы контролировать выполнение и ход проекта в соответствии с заданной стратегией
- ◆ Разрабатывать наиболее распространенные информационные системы управления
- ◆ Проанализировать процессы и требования к развитию проектов по разработке программного обеспечения (ПО)
- ◆ Определять важность управления качеством в управлении проектами разработки программного обеспечения (ПО) и научиться применять необходимые критерии для его создания и контроля
- ◆ Решать вопросы, связанные с управлением данными с точки зрения защиты и безопасности данных, и научиться применять и соблюдать действующие нормативные акты



*TECH предоставляет вам все знания, необходимые для того, чтобы стать лучшим среди лидеров в области технологий. Сделайте шаг вперед и начните строить свое будущее"*





## Конкретные цели

---

### Модуль 1. Управление и Agile-управление технологическими проектами

- ◆ Развить специализированные знания в области управления проектами и Agile-методологии в области управления проектами
- ◆ Проанализировать контекст Agile-методологий в области управления проектами
- ◆ Создать Scrum-фреймворк для Agile-управления проектами
- ◆ Проанализировать Kanban-фреймворк для Agile-управления проектами

### Модуль 2. Управление требованиями и анализ процессов в проектах по разработке ПО

- ◆ Проанализировать различные роли и функции аналитика новых информационных систем
- ◆ Изучить различные методы сбора данных
- ◆ Разрабатывать примеры DFD- и E-R-диаграмм для базы данных
- ◆ Разрабатывать практические бизнес-модели

### Модуль 3. Управление бизнесом: Технологии управления ресурсами и клиентами

- ◆ Определять бизнес-стратегию
- ◆ Разрабатывать единую систему отчетности для каждого процесса компании
- ◆ Устанавливать прямую связь между отделами компании и клиентами
- ◆ Устанавливать простые системы контроля и управления, доступные в режиме реального времени

#### Модуль 4. Управление и контроль ИТ-проектов с помощью бизнес-аналитики

- ♦ Разрабатывать или применять данные в различных контекстах
- ♦ Решать проблемы в сложных контекстах и с учетом наличия неполной информации
- ♦ Определять случаи применения бизнес-аналитики для повторяющихся, известных или новых проблем в компаниях
- ♦ Предлагать, сообщать и разрабатывать бизнес-модели или модели трансформации бизнеса, обосновывая их преимущества и возможности для организации

#### Модуль 5. Стратегический мониторинг и контроль ИТ-проектов

- ♦ Определять фазы жизненного цикла данных: Данные, информация, знания и ценность
- ♦ Изучить различные уровни аналитики: Дескриптивная, прескриптивная и предиктивная аналитика
- ♦ Проанализировать различия между различными парадигмами хранения информации: *Озеро данных, хранилище данных и витрина данных*
- ♦ Оценивать преимущества набора технологических решений, используемых в бизнес-аналитике

#### Модуль 6. Цифровая аналитика для принятия решений в технологических проектах

- ♦ Определять значение цифровой аналитики, зная ее принципы
- ♦ Правильно настраивать инструмент для работы *Google Analytics*
- ♦ Оценивать результаты и оптимизировать маркетинговую стратегию
- ♦ Улучшать процесс принятия цифровых бизнес-решений с помощью полученных данных

#### Модуль 7. Улучшение ИТ-проектов и бизнеса с помощью аналитических методов

- ♦ Проанализировать цифровую маркетинговую кампанию, чтобы она соответствовала общей стратегии бизнеса
- ♦ Применять предложенные методы управления для улучшения работы организации
- ♦ Сформировать специализированные знания в области цифрового маркетинга с особым акцентом на цифровые кампании
- ♦ Определять различные типы исключений из кампаний, контролировать и применять их для снижения рисков при проведении цифровых маркетинговых кампаний



**Модуль 8. Качество в управлении и реализации проектов по разработке ПО**

- ◆ Контролировать процесс разработки ПО и конечный разработанный продукт
- ◆ Обеспечивать выполнение установленных процедур и стандартов качества в рамках проекта по разработке
- ◆ Уведомлять заинтересованные стороны о проведенных мероприятиях в области качества
- ◆ Выявлять недостатки в продукте, процессе или стандартах и исправлять их

**Модуль 9. Нормативное регулирование информационной безопасности в технологических проектах**

- ◆ Изучить регулирование защиты данных
- ◆ Установить основания, которые оправдывают обработку персональных данных
- ◆ Разрабатывать методы обеспечения соблюдения правил защиты данных
- ◆ Определять нормативную базу в области безопасности и основные доступные сертификаты, связанные с безопасностью

**Модуль 10. Управление командами в ИТ-проектах**

- ◆ Развивать управленческие навыки для достижения максимальной эффективности в технологической компании
- ◆ Определять лидерство как модель сопровождения по отношению к традиционной авторитарной методологии
- ◆ Рассматривать эмоциональный интеллект как основной инструмент для оптимизации результатов компании
- ◆ Разрабатывать стратегии благоприятного разрешения конфликтов и техники ведения переговоров

### Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

- ♦ Проанализировать влияние глобализации на корпоративное управление и корпоративную социальную ответственность
- ♦ Оценить значимости эффективного лидерства в управлении и успехе компаний
- ♦ Определить стратегии кросс-культурного менеджмента и их актуальность в различных бизнес-средах.
- ♦ Развить лидерские навыки и понять современные проблемы, стоящие перед лидерами
- ♦ Определить принципы и практику деловой этики и их применение в принятии корпоративных решений
- ♦ Структурировать стратегии внедрения и повышения устойчивости и социальной ответственности в бизнесе

### Модуль 12. Управление персоналом и талантами

- ♦ Определить взаимосвязь между стратегическим менеджментом и управлением человеческими ресурсами
- ♦ Углубиться в компетенции, необходимые для эффективного управления человеческими ресурсами по компетенциям
- ♦ Освоить методики оценки эффективности и управления эффективностью
- ♦ Интегрировать инновации в управлении талантами и их влияние на удержание и лояльность персонала
- ♦ Разработать стратегии мотивации и развития высокоэффективных команд
- ♦ Предложить эффективные решения по управлению изменениями и разрешению конфликтов в организациях



**Модуль 13. Финансово-экономическое управление**

- ◆ Анализировать макроэкономическую среду и ее влияние на национальную и международную финансовую систему
- ◆ Определять информационные системы и Business Intelligence для принятия финансовых решений
- ◆ Различать ключевые финансовые решения и управление рисками в финансовом менеджменте
- ◆ Оценить стратегии финансового планирования и получения финансирования бизнеса

**Модуль 14. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг**

- ◆ Описать концептуальные основы и важность коммерческого менеджмента в компаниях
- ◆ Изучить основополагающие элементы и виды деятельности маркетинга и их влияние на организацию
- ◆ Определить этапы процесса стратегического маркетингового планирования
- ◆ Оценить стратегии по улучшению корпоративной коммуникации и цифровой репутации компании

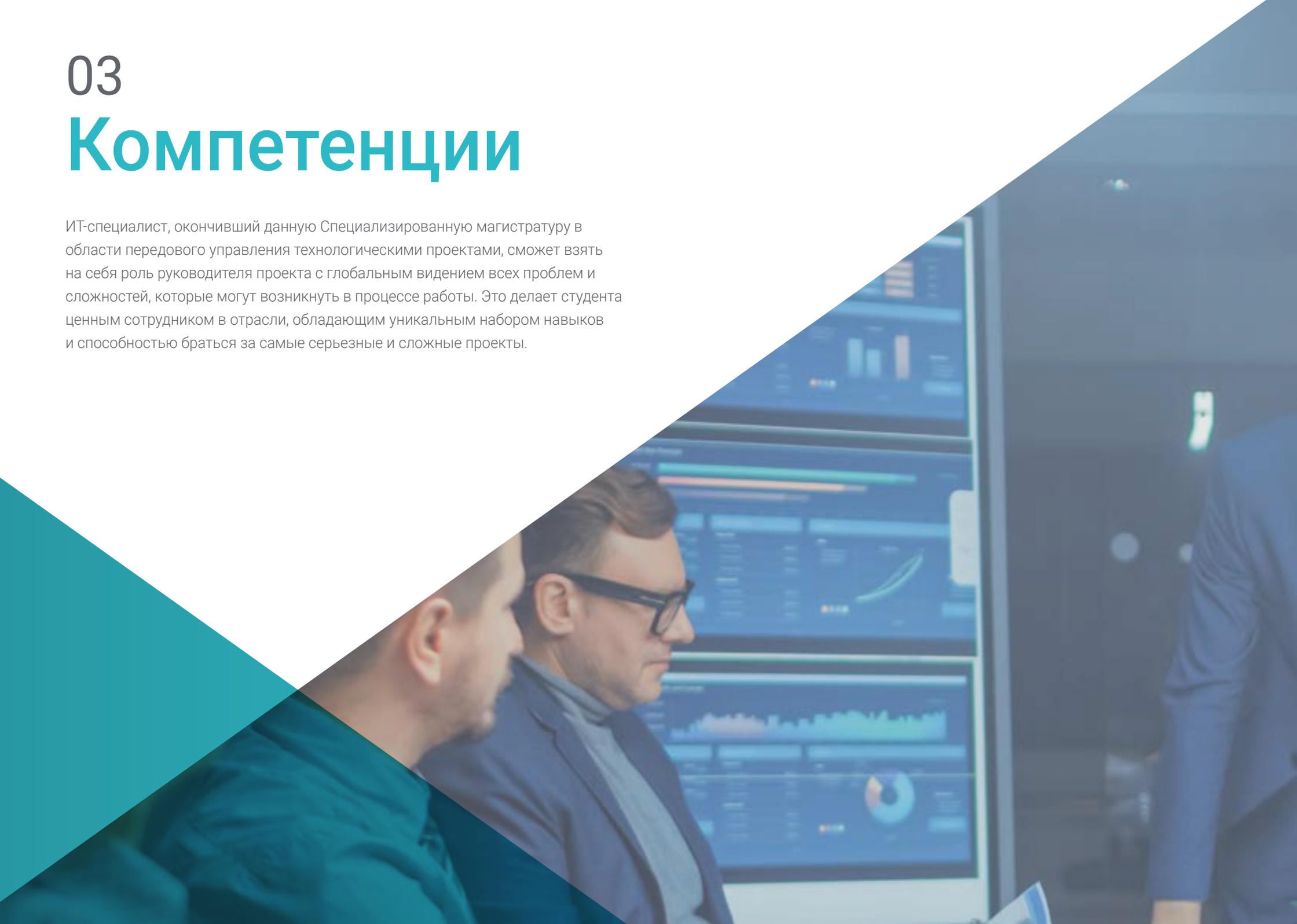
**Модуль 15. Управленческий менеджмент**

- ◆ Определить понятие общего менеджмента и его значение для управления бизнесом
- ◆ Оценить роль и ответственность руководства в организационной культуре
- ◆ Анализировать важность управления операциями и управления качеством в цепочке создания стоимости
- ◆ Развить навыки межличностного общения и публичных выступлений для подготовки пресс-секретарей

# 03

## Компетенции

ИТ-специалист, окончивший данную Специализированную магистратуру в области передового управления технологическими проектами, сможет взять на себя роль руководителя проекта с глобальным видением всех проблем и сложностей, которые могут возникнуть в процессе работы. Это делает студента ценным сотрудником в отрасли, обладающим уникальным набором навыков и способностью браться за самые серьезные и сложные проекты.



““

*Данная программа MBA – это то образование, которое вы искали для развития своей карьеры в сфере информационных технологий. Станьте лидером и запишитесь сейчас”*



## Общие профессиональные навыки

---

- ♦ Понимать все аспекты, влияющие на управление технологической командой
- ♦ Знать, какую рабочую методологию использовать в каждой части разработки проекта, максимизируя результаты
- ♦ Разумно использовать все данные, генерируемые и собираемые командой, для принятия наиболее обоснованных решений
- ♦ Решать любые проблемы в коллективе, как личного, так и профессионального характера





## Профессиональные навыки

---

- ♦ Разрабатывать методологию PMI для управления проектами
- ♦ Проанализировать Agile-методологию в контексте области управления проектами
- ♦ Разрабатывать элементы и процессы *фреймворков* для Scrum и метода Канбан
- ♦ Интегрировать анализ процессов и требований в методологии управления проектами
- ♦ Создавать лучшие практики управления данными, обеспечивающие целостность разработанных информационных систем
- ♦ Изучить фазы жизненного цикла данных и их связь со стратегией управления проектом и качеством
- ♦ Определять и разрабатывать для компании хорошие *ERP-систему и систему управления взаимоотношениями с клиентами*
- ♦ Успешно управлять *ERP-системой и системой управления взаимоотношениями с клиентами*, обладая специальными навыками для этих систем
- ♦ Изучать контроль и мониторинг проектов и процессов
- ♦ Разрабатывать стратегии управления
- ♦ Предлагать передовые решения проблем, которые могут возникать в компаниях, интегрируя изученные техники и методы
- ♦ Определять фазы жизненного цикла данных
- ♦ Развивать технологические тенденции для контроля и мониторинга проектов и процессов
- ♦ Анализировать веб-сайт или цифровую платформу и оптимизировать то, как пользователь взаимодействует с их различными функциональными возможностями
- ♦ Создавать отчеты и вносить необходимые изменения для достижения поставленных целей
- ♦ Изучать жизненный цикл клиента и необходимые действия, которые необходимо предпринимать на каждом этапе
- ♦ Проанализировать ожидаемые результаты продуктов в соответствии с заданными спецификациями
- ♦ Проводить проверку и аудит нового продукта разработки программного обеспечения и связанной с ним деятельности на протяжении всего цикла разработки
- ♦ Определять основные меры безопасности, которые необходимо учитывать при разработке проекта
- ♦ Адаптировать технологическое предприятие к обществу перемен



*« Не найдется ни одной компании, которая не хотела бы взять на работу человека, обладающего всеми навыками, которые вы приобретете, пройдя программу MBA в области продвинутого управления технологическими проектами (CTO, Chief Technology Officer) »*

# 04

## Руководство курса

Чтобы обучать своих студентов наилучшим образом, ТЕСН стремится найти наиболее квалифицированных профессионалов и экспертов в каждой из областей как для преподавания, так и для руководства программ. Именно по этой причине данная Специализированная магистратура отличается высококвалифицированным преподавательским составом в области технологического управления, обладающим обширным опытом управления командами в самых разных ситуациях. Студент гарантированно получит доступ к качественному дидактическому материалу, обновленному в соответствии с новыми требованиями и реалиями технологического сектора.



“

*Достигните вершин в лучших технологических компаниях при поддержке команды профессионалов, которые помогут вам на этом пути”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области рекрутинга и технологической стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка Fortune 50, таких как NBCUniversal и Comcast. Ее послужной список позволил ей добиться успеха в конкурентной среде с высокими темпами роста.

В качестве вице-президента по привлечению талантов в Mastercard она курирует стратегию и реализацию программы привлечения талантов, сотрудничая с бизнес-лидерами и отделом кадров для достижения операционных и стратегических целей найма. В частности, она стремится создать разнообразные, инклюзивные и высокопроизводительные команды, которые будут способствовать инновациям и росту продуктов и услуг компании. Кроме того, она является экспертом в использовании инструментов для привлечения и удержания лучших специалистов со всего мира. Она также отвечает за усиление бренда и ценностного предложения Mastercard через публикации, мероприятия и социальные сети.

Дженнифер Дав демонстрирует свое стремление к постоянному профессиональному развитию, активно участвуя в работе сетей HR-специалистов и принимая участие в принятии на работу большого количества сотрудников в различных компаниях. Получив степень бакалавра в области организационных коммуникаций в Университете Майами, она занимала руководящие должности в сфере рекрутинга в компаниях различных направлений.

Она получила признание за способность руководить организационными преобразованиями, внедрять технологии в процессы подбора персонала и разрабатывать программы для руководителей, которые готовят учреждения к предстоящим испытаниям. Она также успешно реализовала оздоровительные программы, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



## Г-жа Дав, Дженнифер

---

- Вице-президент по поиску талантов в Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по привлечению талантов в NBCUniversal, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Директор по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент отдела продаж в Ardor NY Real Estate
- Директор по подбору персонала в Valerie August & Associates
- Исполнительный директор по работе с клиентами в BNC
- Менеджер по работе с клиентами в Vault
- Степень бакалавра в области организационная коммуникация Университета Майами

“

Благодаря *TECH* вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

## Приглашенный руководитель международного уровня

Лидер в области технологий с десятилетним опытом работы в крупных транснациональных корпорациях, Рик Готье занимает видное место в сфере облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как высокоэффективный лидер и руководитель команды, демонстрирующий природный талант обеспечивать высокий уровень вовлеченности своих сотрудников.

Он прекрасно разбирается в стратегии и инновациях, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свои успехи качественными данными. Его опыт работы в Amazon позволил ему управлять и интегрировать ИТ-службы компании в США. В Microsoft он руководил командой из 104 человек, отвечая за обеспечение корпоративной ИТ-инфраструктуры и поддержку отделов разработки продуктов по всей компании.

Этот опыт позволил ему выделиться как высокоэффективному руководителю с выдающимися способностями к повышению эффективности, производительности и общей удовлетворенности клиентов.



## Г-н Готье, Рик

---

- Региональный директор по ИТ в Amazon, Сиэтл, США
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент компании Wimmer Solutions
- Старший директор по продуктивным инженерным услугам в Microsoft
- Степень по кибербезопасности в Университете Западных Губернаторов
- Профессиональный сертификат по *коммерческому дайвингу* от Технологического института дайверов
- Степень в области экологических исследований в Эвергринском государственном колледже

“

*Используйте возможность ознакомиться с последними достижениями в этой области, чтобы применять их в вашей повседневной практике”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Роми Арман является известным международным экспертом с более чем двадцатилетним опытом работы в области **цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга**. На протяжении всей своей карьеры он не раз шел на риск и постоянно **выступал за инновации и изменения** в бизнес-среде. Благодаря этому опыту он работал с руководителями компаний и корпоративных организаций по всему миру, подталкивая их к отходу от традиционных бизнес-моделей. Благодаря этому он помог таким компаниям, как Shell Energy, стать **настоящими лидерами рынка, ориентированными на своих клиентов и цифровой мир**.

Стратегии, разработанные Арманом, имеют неоспоримое влияние, поскольку они позволили нескольким корпорациям **улучшить опыт как потребителей, так и сотрудников и акционеров**. Успех этого эксперта можно оценить с помощью таких осязаемых показателей, как **CSAT, вовлеченность сотрудников** в работу учреждений, в которых он работал, и **рост финансового показателя EBITDA** в каждом из них.

Кроме того, в своей профессиональной карьере он **взрачивал и возглавлял высокоэффективные команды**, которые даже получали награды за свой **трансформационный потенциал**. В компании Shell он всегда стремился решить три задачи: **удовлетворить сложные требования клиентов по декарбонизации, поддержать "рентабельную декарбонизацию" и перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых технологий и технологий**. Таким образом, его усилия показали, что для достижения устойчивого успеха необходимо исходить из потребностей потребителей и закладывать основы для трансформации процессов, данных, технологий и культуры.

С другой стороны, этот руководитель выделяется своим мастерством в области **бизнес-применения искусственного интеллекта**, по которому он получил степень в аспирантуре Лондонской школы бизнеса. В то же время он накопил опыт в области **IoT и Salesforce**.



## Г-н Арман, Роми

---

- Директор по цифровой трансформации (CDO) в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (автомобильные комплектующие и розничная торговля) для компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре.
- Степень бакалавра от Университета Лидса
- Степень аспиранта Лондонской школы бизнеса по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена
- Профессиональный сертификат CCXP Customer Experience
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD



*Вы хотите обновить свои знания, получив образование высочайшего качества? TECH предлагает вам самый актуальный контент на академическом рынке, разработанный настоящими экспертами международного уровня"*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Мануэль Аренс — опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. В действительности Аренс занимает должность **менеджера по глобальным закупкам** в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он провел большую часть своей карьеры. Находясь в Маунтин-Вью (Калифорния), он занимался решением таких операционных задач технологического гиганта, как **обеспечение целостности основных данных, обновление данных о поставщиках и определение их приоритетности**. Он руководил планированием цепочки поставок центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что позволило добиться значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области предоставления цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая маркетинг, медиааналитику, измерения и атрибуцию. За свою работу он получил несколько наград, в том числе BIM Leadership Award, Search Leadership Award, Export Lead Generation Programme Award и EMEA Best Sales Model Award.

Аренс также занимал должность **менеджера по продажам** в Дублине, Ирландия. На этой должности он за три года сформировал команду из 4-14 человек и привел отдел продаж к достижению результатов и эффективному взаимодействию друг с другом и межфункциональными группами. Он также работал **старшим отраслевым аналитиком** в Гамбурге (Германия), создавая сторилайны для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Разрабатывал и составлял подробные отчеты, демонстрирующие экспертные знания в предметной области, включая понимание **макроэкономических и политических/регуляторных факторов**, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также возглавлял команды в таких компаниях, как Eaton, Airbus и Siemens, где приобрел ценный опыт управления клиентами и цепочками поставок. Его особенно отличает умение постоянно превосходить ожидания, **выстраивая ценные отношения с клиентами и беспрепятственно работая с людьми на всех уровнях организации**, включая заинтересованные стороны, руководство, членов команды и клиентов. Его подход, основанный на использовании данных, и способность разрабатывать инновационные и масштабируемые решения проблем отрасли сделали его выдающимся лидером в своей области.



## Г-н Аренс, Мануэль

---

- Генеральный менеджер по глобальным закупкам в области Google, Маунтин-Вью, США
- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в Google, США
- Директор по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Кредиторская задолженность в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия



*Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим учебным материалам, находящимся на передовой линии технологий и образования, которые разрабатываются всемирно известными специалистами в этой области"*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Андреа Ла Сала – опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали значительное влияние на индустрию моды. На протяжении своей успешной карьеры он решал различные задачи, связанные с продуктом, мерчендайзингом и коммуникациями. Все это связано с такими престижными брендами, как Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein и другими.

Результаты работы этого высокопоставленного руководителя международного уровня связаны с его доказанной способностью синтезировать информацию в четкие схемы и осуществлять конкретные действия в соответствии с конкретными бизнес-целями. Кроме того, его признают за проактивность и адаптацию к быстро меняющемуся ритму работы. Ко всему этому он добавляет сильное коммерческое понимание, видение рынка и искреннюю страсть к продукции.

В качестве директора по глобальному бренду и мерчендайзингу в Giorgio Armani он курировал различные маркетинговые стратегии в области одежды и аксессуаров. Его тактика также была направлена на изучение розничной торговли, потребностей и поведения потребителей. В этой роли Ла Сала также отвечал за формирование маркетинга продукции на различных рынках, выступая в качестве руководителя групп в отделах дизайна, коммуникаций и продаж.

С другой стороны, в таких компаниях, как Calvin Klein или Gruppo Coin, он занимался проектами по улучшению структуры, разработке и маркетингу различных коллекций. Он также отвечал за создание эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Андреа управлял условиями, затратами, процессами и сроками поставки для различных операций.

Этот опыт сделал Андреа Ла Сала одним из лучших и наиболее квалифицированных корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши. Обладая высоким управленческим потенциалом, он сумел эффективно реализовать позитивное позиционирование различных брендов и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



## Г-н Ла Сала, Андреа

---

- Директор по глобальному бренду и мерчандайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- Директор по мерчандайзингу в компании Calvin Klein
- Управляющий брендом в Gruppo Coin
- Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- Маркетинговый аналитик в Fastweb
- Выпускник факультета бизнеса и экономики Восточного университета Пьемонта

“

*Самые квалифицированные и опытные специалисты международного уровня ждут вас в TESH, чтобы предложить вам первоклассное обучение, обновленное и основанное на последних научных данных. Чего вы ждете, чтобы поступить?”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Мик Грэм является синонимом инноваций и передового опыта в области бизнес-аналитики на международном уровне. Его успешная карьера связана с руководящими должностями в таких транснациональных корпорациях, как Walmart и Red Bull. Он также известен своей способностью определять новые технологии, которые в долгосрочной перспективе окажут долгосрочное влияние на корпоративную среду.

С другой стороны, руководитель считается первопроходцем в использовании методов визуализации данных, которые упрощали сложные массивы, делая их доступными и облегчая принятие решений. Это умение стало основой его профессионального профиля, превратив его в желанного сотрудника для многих организаций, делающих ставку на сбор информации и выработку конкретных действий на ее основе.

Одним из его самых выдающихся проектов последних лет стала платформа Walmart Data Safe - крупнейшая в мире платформа для анализа больших данных, созданная на основе облачных технологий. Кроме того, он занимал должность директора по бизнес-аналитике в компании Red Bull, охватывая такие сферы, как продажи, дистрибуция, маркетинг и управление цепочками поставок. Недавно его команда была отмечена за постоянные инновации в использовании нового API Walmart Luminare для анализа покупателей и каналов сбыта.

Что касается образования, то руководитель имеет несколько магистерских и аспирантских степеней, полученных в таких престижных центрах, как Университет Беркли в США и Копенгагенский университет в Дании. Благодаря постоянному повышению квалификации эксперт добился передовых навыков. Таким образом, он стал считаться прирожденным лидером новой глобальной экономики, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



## Г-н Грэм, Мик

---

- Директор по бизнес-аналитике и анализу в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики в Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в Capgemini
- Руководитель аналитического отдела в Nordea
- Старший консультант бизнес-аналитики для SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Эксклюзивная программа MBA по электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавриат и магистратура по математике и статистике в Копенгагенском университете

“

*Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! На этой программе MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными профессорами”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон - выдающийся эксперт в области **цифрового маркетинга**, который уже более 19 лет связан с одной из самых влиятельных компаний в индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. В этой должности он играл ключевую роль в контроле за **логистикой и творческими процессами** на различных цифровых платформах, включая социальные, поисковые, дисплейные и линейные медиа.

Его руководство сыграло решающую роль в разработке **стратегий производства платных медиа**, что привело к заметному **улучшению показателей конверсии** в компании. В то же время он занимал и другие должности, такие как директор по маркетинговым услугам и менеджер по трафику в той же транснациональной корпорации во время своей прежней работы в руководстве.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по **продаже цифровой собственности**. Он также отвечал за внедрение операционных стратегий, связанных с формированием, завершением и доставкой звукового и графического контента для **телевизионных рекламных роликов и трейлеров**.

Кроме того, он получил степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды и степень магистра в области творческого писательства в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области **коммуникации и подачи материала**. Кроме того, он участвовал в Школе профессионального развития Гарвардского университета в передовых программах по использованию **искусственного интеллекта в бизнесе**. Таким образом, его профессиональный профиль является одним из самых актуальных в современной сфере **маркетинга и цифровых медиа**.



## Г-н Стивенсон, Скотт

---

- Директор по цифровому маркетингу в Warner Bros. Discovery, Бербанк, Соединенные Штаты Америки
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра искусств в области творческого писательства Калифорнийского университета
- Степень бакалавра наук в области телекоммуникаций из Университета Флориды

“

*Достигайте своих академических и карьерных целей с лучшими в мире экспертами!*

*Преподаватели MBA будут сопровождать вас на протяжении всего процесса обучения”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Доктор Эрик Найквист – ведущий профессионал в области международного спорта, построивший впечатляющую карьеру, отмеченную его стратегическим лидерством и способностью управлять изменениями и инновациями в спортивных организациях высшего уровня.

Он занимал такие высокие должности, как **директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR**, расположенном во **Флориде, США**. Имея за плечами многолетний опыт работы в NASCAR, доктор Найквист также занимал ряд руководящих должностей, в том числе старшего вице-президента по стратегическому развитию и генерального директора по коммерческим вопросам, управляя более чем десятком направлений - от стратегического развития до маркетинга развлечений.

Найквист также внес значительный вклад в развитие ведущих спортивных франшиз Чикаго. Будучи исполнительным вице-президентом клубов **Chicago Bulls** и **Chicago White Sox**, он продемонстрировал свою способность добиваться делового и стратегического успеха в мире профессионального спорта.

Наконец, он начал свою карьеру в спорте, работая в **Нью-Йорке** в качестве старшего стратегического аналитика для Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ), а до этого - в качестве стажера-юриста в Федерации футбола США.



## Д-р Найквист, Эрик

- Директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент по стратегическому планированию NASCAR
- Старший директор по деловым вопросам NASCAR
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago White Sox
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago Bulls
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Доктор юриспруденции Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бут Чикагского университета
- Степень бакалавра по международной экономике в Карлтонском колледже



*Благодаря этой 100% онлайн-программе вы сможете совмещать учебу с повседневными обязанностями под руководством ведущих международных экспертов в интересующей вас области. Записывайтесь сейчас!"*

## Руководство



### Д-р Перальта Мартин-Паломино, Артуро

- ♦ CEO и CTO в компании Prometheus Global Solutions
- ♦ CTO в компании Korporate Technologies
- ♦ CTO в компании AI Shephers GmbH
- ♦ Степень доктора в области компьютерной инженерии в Университете Кастилии-Ла-Манчи
- ♦ Степень доктора в области экономики, бизнеса и финансов в Университете Камило Хосе Села Награда за выдающуюся докторскую степень
- ♦ Степень доктора в психологии в Университете Кастилии-Ла-Манчи
- ♦ Степень магистра в области передовых информационных технологий в Университете Кастилии-Ла-Манчи
- ♦ Степень магистра MBA+E (магистр в области делового администрирования и организационной инженерии) в Университете Кастилии-Ла-Манчи
- ♦ Доцент, преподающий в Университете Кастилии-Ла-Манчи программы бакалавриата и магистратуры в области компьютерной инженерии
- ♦ Преподаватель магистратуры в области больших данных и науки о данных в Международном университете Валенсии
- ♦ Преподаватель магистратуры в области индустрии 4.0 и промышленного дизайна и разработки продуктов
- ♦ Член исследовательской группы SMILe Университета Кастилии-Ла-Манчи

## Преподаватели

### Г-н Гомес Эстебан, Энрике

- ♦ Администратор баз данных Oracle в НАТО и компаниях Alten, ViewNext, Everis и Psa Group (Peugeot)
- ♦ Руководитель проектов в компании Telefónica
- ♦ Руководитель службы безопасности в компании FNMT
- ♦ Технический консультант в компаниях IBM Sterling и IBM Aspera
- ♦ Инженер-программист в NCR Corporation

- ♦ ИТ-эксперт в коммерческой/гражданской, уголовной и внесудебной сферах в Мадридском сообществе
- ♦ Инженер в области компьютерных наук в Мадридском политехническом университете
- ♦ Степень магистра в области компьютерной безопасности и коммуникаций в Мадридском политехническом университете

**Г-н Фондон Алькальде, Рубен**

- ◆ Бизнес-аналитик в области управления потребительской ценностью в компании Vodafone España
- ◆ Руководитель отдела интеграции услуг в компании Entelgy для Telefónica Global Solutions
- ◆ Менеджер по работе с клиентами в области клонированных облачных серверов в компании EDM Electronics
- ◆ Бизнес-аналитик по Южной Европе в компании Vodafone Global Enterprise
- ◆ Инженер в области телекоммуникаций в Европейском университете в Мадриде
- ◆ Степень магистра в области больших данных и аналитики в Международном университете Валенсии

**Г-н Тато Санчес, Рафаэль**

- ◆ Директор по управлению проектами и технический директор в компании Indra Sistemas.
- ◆ Руководитель Центра контроля и управления дорожным движением Генеральной дирекции дорожного движения в Мадриде
- ◆ Системный инженер в компании ENA Tráfico
- ◆ Степень в области промышленной электроники и автоматизации в Европейском университете Мадрида
- ◆ Инженер-технолог в области электроэнергетики в Мадридском политехническом университете
- ◆ Степень магистра в области промышленности 4.0 в Международном университете Ла-Риохи

**Г-н Гарсия Ниньо, Педро**

- ◆ Специалист в области веб-позиционирования и SEO/Google Ads
- ◆ SEO-специалист в On-Page/Off-Page
- ◆ Специалист по Google Ads (SEM/PPC) с официальной сертификацией
- ◆ Специалист по Google Analytics и в области аналитики и оценки эффективности цифрового маркетинга
- ◆ Специалист в области цифрового маркетинга и социальных сетей
- ◆ Менеджер по продажам ИТ-услуг
- ◆ Технический специалист в области компьютерного оборудования и ПО

**Г-жа Гарсия Ла О, Марта**

- ◆ Управление, администрирование и ведение счетов в компании Think Planificación y Desarrollo
- ◆ Организация, контроль и наставничество учебных курсов для топ-менеджеров в компании Think Planificación y Desarrollo
- ◆ Бухгалтер-администратор в компаниях Tabacos Santiago и Zaraiche-Stan Roller
- ◆ Специалист в области маркетинга в компании Versas Consultores
- ◆ Диплом в области бизнес-наук в Университете Мурсии
- ◆ Степень магистра в области управления продажами и маркетингом в Бизнес-школе Fundesem

**Г-жа Паломино Давила, Кристина**

- ◆ Консультант и старший аудитор GRC в компании Oesía Networks
- ◆ Управление по аудиту – Генеральная дирекция в логистической компании Hidrocarburos CLH
- ◆ Старший консультант и аудитор в области защиты персональных данных и услуг информационного общества в компании Helas Consultores
- ◆ Степень бакалавра в области права в Университете Кастилии-Ла-Манчи
- ◆ Степень магистра в области юридических консультаций для бизнеса в Институте бизнеса
- ◆ Высший курс в области цифровой безопасности и кризисного управления в Университете Алькала и Испанском альянсе по безопасности и кризисному управлению (AESYC)

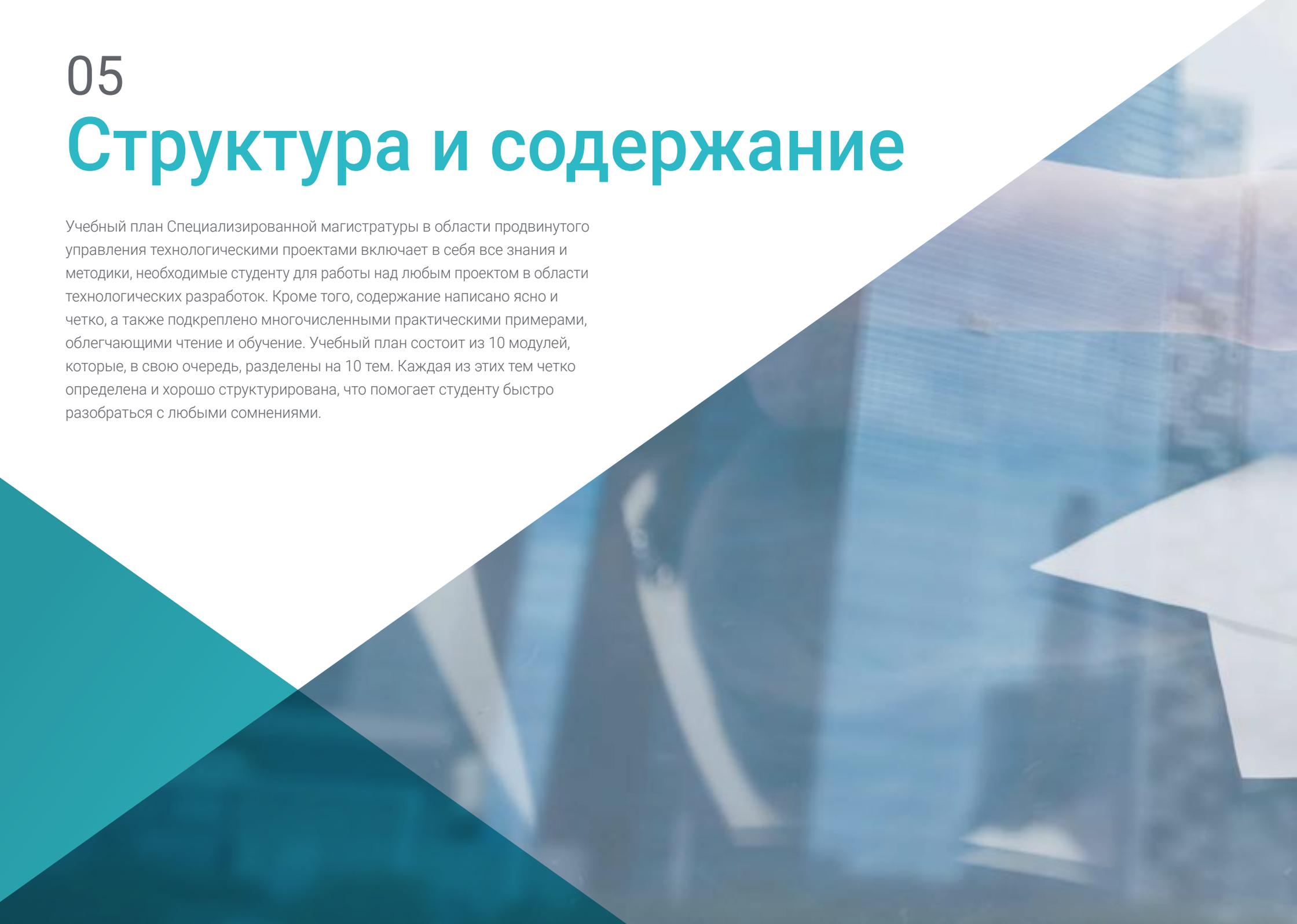
**Г-жа Мартинес Серрато, Йесика**

- ◆ Руководитель проекта в области интеграции ключевых клиентов в компании Correos y Telégrafos
- ◆ ИТ-специалист, ответственный за компьютерные классы OTEC в Университете Алкала
- ◆ Технический специалист в области электронных средств безопасности в компании Securitas Seguridad España
- ◆ Руководитель отдела цифровой трансформации и аналитики бизнес-аналитики в компании Ricopia Technologies
- ◆ Преподаватель информатики в Ассоциации ASALUMA
- ◆ Степень в области электронной инженерии коммуникаций в Университете Алькала

# 05

# Структура и содержание

Учебный план Специализированной магистратуры в области продвинутого управления технологическими проектами включает в себя все знания и методики, необходимые студенту для работы над любым проектом в области технологических разработок. Кроме того, содержание написано ясно и четко, а также подкреплено многочисленными практическими примерами, облегчающими чтение и обучение. Учебный план состоит из 10 модулей, которые, в свою очередь, разделены на 10 тем. Каждая из этих тем четко определена и хорошо структурирована, что помогает студенту быстро разобраться с любыми сомнениями.



“

*Созданная лучшими экспертами, которых смог собрать TECH, эта программа MBA в области продвинутого управления технологическими проектами (СТО, Chief Technology Officer) даст вам все ключи к тому, чтобы стать успешным лидером”*

## Модуль 1. Управление и Agile-управление технологическими проектами

- 1.1. Управление проектами
  - 1.1.1. Управление проектами
  - 1.1.2. Фазы проекта
- 1.2. Управление проектами в соответствии с *Институтом управления проектами*
  - 1.2.1. PMI и PMBOK
  - 1.2.2. Проект, программа и портфель проектов
  - 1.2.3. Эволюция и активы процессов организаций, работающих с проектами
- 1.3. Управление процессами в соответствии с Институтом управления проектами
  - 1.3.1. Группы процессов и области знаний
  - 1.3.2. Матрица процессов
- 1.4. Agile-методологии для управления проектами
  - 1.4.1. Мотивация к применению
  - 1.4.2. Ценности Agile и принципы манифеста Agile
  - 1.4.3. Сценарии применения
- 1.5. Scrum для Agile-управления проектами: обзор *фреймворка*
  - 1.5.1. *Фреймворк* для Agile-управления
  - 1.5.2. Основные принципы и ценности Scrum
- 1.6. Scrum для Agile-управления проектами: область применения модели
  - 1.6.1. Применение *фреймворка*
  - 1.6.2. Участники, роли и обязанности в Scrum
  - 1.6.3. *Планирование спринта, ежедневный Scrum, обзор спринта, ретроспектива спринта и доработка спринта*
- 1.7. Scrum для Agile-управления проектами
  - 1.7.1. *Бэклог продукта, бэклог спринта* и рост
  - 1.7.2. Соглашения в Scrum-команде
  - 1.7.3. Оценка эффективности
- 1.8. Канбан для Agile-управления проектами
  - 1.8.1. Модель
  - 1.8.2. Метод Канбан, элементы и преимущества
  - 1.8.3. Типичные сценарии использования
- 1.9. Канбан для Agile-управления проектами: применение модели
  - 1.9.1. Основа
  - 1.9.2. Применение
  - 1.9.3. Оценка эффективности
- 1.10. Выбор модели управления проектом
  - 1.10.1. Критерии выбора типа модели управления
  - 1.10.2. Традиционные методы vs. Agile-методы
  - 1.10.3. Выводы

## Модуль 2. Управление требованиями и анализ процессов в проектах по разработке ПО

- 2.1. Анализ систем
  - 2.1.1. Обязанности системного аналитика
  - 2.1.2. Цикл разработки ПО: SDLC, OO, Agile
  - 2.1.3. *SDLC, OO и Agile*
- 2.2. Важность анализа и проектирования систем
  - 2.2.1. Информационная система
  - 2.2.2. Интеграция ИТ-технологий: Аппаратное обеспечение и ПО
  - 2.2.3. Выбор методологии
- 2.3. Жизненный цикл разработки ПО
  - 2.3.1. Кампании и типы
  - 2.3.2. Активация и пуск
  - 2.3.3. Типы стратегий
  - 2.3.4. План цифрового маркетинга
- 2.4. Модель и проектирование системы. Интеграция
  - 2.4.1. Зависимости от других операционных систем в организации
  - 2.4.2. Интеграция с методологиями управления проектами, такими как PMBOK
  - 2.4.3. Интеграция с Agile-методологиями
- 2.5. Выполнение требований
  - 2.5.1. Интерактивные методы: интервью, JAD и анкеты.
  - 2.5.2. Неинтерактивные методы: наблюдение, анализ документов
  - 2.5.3. Методы выборки: *Сэмплинг*
- 2.6. Анализ процессов. DFD
  - 2.6.1. Разработка многоуровневых DFD
  - 2.6.2. Типы DFD: физические и логические, на основе событий
  - 2.6.3. Разделение DFD на разделы
- 2.7. Анализ процессов. Словарь данных
  - 2.7.1. Создание словаря данных на основе предыдущей DAFD
  - 2.7.2. Номенклатура словаря данных
  - 2.7.3. Создание XML для обмена данными с другими системами
- 2.8. Анализ процессов. Характеристики процессов
  - 2.8.1. Структурированные и полуструктурированные решения
  - 2.8.2. *If-The-Else*
  - 2.8.3. Таблицы и деревья решений
- 2.9. Важность проектирования
  - 2.9.1. Выходные данные проектирования
  - 2.9.2. Входные данные проектирования
  - 2.9.3. Валидация проектирования

- 2.10. Проектирование баз данных
  - 2.10.1. Нормализация данных
  - 2.10.2. Диаграммы E-R: отношения "один-ко-многим" и "многие-ко-многим"
  - 2.10.3. Денормализация

### Модуль 3. Управление бизнесом: Технологии управления ресурсами и клиентами

- 3.1. Системы хранения и управление корпоративной информацией
  - 3.1.1. *Планирование корпоративных ресурсов*
  - 3.1.2. *Управление взаимоотношениями с клиентами*
  - 3.1.3. *Планирование корпоративных ресурсов vs. Управление взаимоотношениями с клиентами*
  - 3.1.4. *Планирование корпоративных ресурсов и управление взаимоотношениями с клиентами в компании*
- 3.2. *Планирование корпоративных ресурсов*
  - 3.2.1. *Вклад планирования корпоративных ресурсов в деятельность компании*
  - 3.2.2. *Внедрение и управление*
  - 3.2.3. *Ежедневное планирование корпоративных ресурсов*
- 3.3. *Планирование корпоративных ресурсов и управление им*
  - 3.3.1. *Модули ERP*
  - 3.3.2. *Типы систем планирования корпоративных ресурсов*
  - 3.3.3. *Инструменты, представленные на рынке*
- 3.4. *Управление взаимоотношениями с клиентами*
  - 3.4.1. *Вклад управления взаимоотношениями с клиентами в деятельность компании*
  - 3.4.2. *Проектирование информационных систем*
  - 3.4.3. *Управление взаимоотношениями с клиентами для процессов совершенствования*
- 3.5. *Управление взаимоотношениями с клиентами для проектирования проектов*
  - 3.5.1. *Текущее состояние среды разработки*
  - 3.5.2. *Продажи или лояльность*
  - 3.5.3. *Рентабельность лояльности клиентов*
- 3.6. *Управление взаимоотношениями с клиентами. Работа с информацией*
  - 3.6.1. *Маркетинг и управление проектами*
  - 3.6.2. *Факторы успеха*
  - 3.6.3. *Стратегии*
- 3.7. *Управление взаимоотношениями с клиентами. Средства коммуникации*
  - 3.7.1. *Коммуникация*
  - 3.7.2. *Информация*
  - 3.7.3. *Активное слушание*
  - 3.7.4. *Стратегии инвестирования в информационные системы*

- 3.8. *Управление взаимоотношениями с клиентами. Возвращение неудовлетворенного клиента*
  - 3.8.1. *Раннее обнаружение ошибок*
  - 3.8.2. *Исправление и устранение ошибок*
  - 3.8.3. *Восстановление клиентов и разработка процессов непрерывного совершенствования*
- 3.9. *ИТ-проекты*
  - 3.9.1. *Цели*
  - 3.9.2. *Планирование корпоративных ресурсов и управление взаимоотношениями с клиентами для привлечения клиентов*
  - 3.9.3. *Структура проектов*
  - 3.9.4. *Оценка и учет результатов*
- 3.10. *Разработка ИТ-проекта*
  - 3.10.1. *Наиболее частые ошибки*
  - 3.10.2. *Методология*
  - 3.10.3. *Сегментация и процессы*
  - 3.10.4. *Образование*
  - 3.10.5. *Разработка прикладных действий в процессах планирования корпоративных ресурсов и управления взаимоотношениями с клиентами*

### Модуль 4. Управление и контроль ИТ-проектов с помощью бизнес-аналитики

- 4.1. *Бизнес-аналитика*
  - 4.1.1. *Бизнес-аналитика*
  - 4.1.2. *Управление данными*
  - 4.1.3. *Жизненный цикл данных*
  - 4.1.4. *Архитектура*
  - 4.1.5. *Применения*
- 4.2. *Управление ИТ-проектами с помощью аналитических методов*
  - 4.2.1. *Выбор бизнес-аналитики*
  - 4.2.2. *Преимущества бизнес-аналитики для проектов*
  - 4.2.3. *Примеры и применение*
- 4.3. *Сбор и хранение*
  - 4.3.1. *Бизнес-модели и модели данных*
  - 4.3.2. *Типы хранения*
  - 4.3.3. *Хранение больших данных в облаке*
- 4.4. *Обработка массивов данных и информации*
  - 4.4.1. *Типы обработки данных*
  - 4.4.2. *Методы упрощения обработки массивов*
  - 4.4.3. *Облачная обработка*

- 4.5. Аналитические методы
  - 4.5.1. Аналитические методы
  - 4.5.2. Предиктивная аналитика
  - 4.5.3. Анализ паттернов и рекомендаций
  - 4.5.4. Масштабируемое машинное обучение
- 4.6. Визуализация для принятия решений
  - 4.6.1. Визуализация и анализ данных
  - 4.6.2. Инструменты
  - 4.6.3. Визуализация для анализа данных
  - 4.6.4. Структура отчетов
- 4.7. Потребление бизнес-информации
  - 4.7.1. Система показателей
  - 4.7.2. Разработка и извлечение KPI
  - 4.7.3. Географическая информация
- 4.8. Безопасность и управление
  - 4.8.1. Безопасность
  - 4.8.2. Управление
- 4.9. Реальное применение в IT-проектах
  - 4.9.1. От сбора до обработки
  - 4.9.2. От анализа к визуализации
- 4.10. Управление проектом
  - 4.10.1. Проект
  - 4.10.2. Принятие требований и целей
  - 4.10.3. Ввод в эксплуатацию и реализация

## Модуль 5. Стратегический мониторинг и контроль IT-проектов

- 5.1. Данные и информация для принятия решений и управления проектами
  - 5.1.1. Бизнес-аналитика
  - 5.1.2. Эволюция концепции бизнес-аналитики
  - 5.1.3. Жизненный цикл данных
- 5.2. Методы анализа информации
  - 5.2.1. Описательная аналитика
  - 5.2.2. Предписывающая аналитика
  - 5.2.3. Предиктивная аналитика
  - 5.2.4. Анализ паттернов и рекомендаций
  - 5.2.5. Вклад аналитики в IT-проекты
- 5.3. Типы данных
  - 5.3.1. Структурированные данные
  - 5.3.2. Полуструктурированные данные
  - 5.3.3. Неструктурированные данные

- 5.4. Хранение и управление
  - 5.4.1. Озеро данных, хранилище данных и витрина данных
  - 5.4.2. Этапы управления данными: извлечение, преобразование и загрузка
  - 5.4.3. Парадигма ETL и ELT
- 5.5. Управление данными для реализации проекта
  - 5.5.1. Использование данных при разработке проекта
  - 5.5.2. Принятие решений
  - 5.5.3. Вклад
- 5.6. Решения для бизнес-аналитики: *Power BI*
  - 5.6.1. Экосистема
  - 5.6.2. Возможные преимущества и недостатки
- 5.7. Решения для бизнес-аналитики: *Tableau*
  - 5.7.1. Экосистема
  - 5.7.2. Преимущества и недостатки
- 5.8. Решения для бизнес-аналитики: *Qlik*
  - 5.8.1. Экосистема
  - 5.8.2. Возможные преимущества и недостатки
- 5.9. Решения для бизнес-аналитики: *Prometeus*
  - 5.9.1. Экосистема
  - 5.9.2. Возможные преимущества и недостатки
- 5.10. Будущее бизнес-аналитики
  - 5.10.1. Облачные приложения
  - 5.10.2. Бизнес-аналитика самопотребления
  - 5.10.3. Интеграция с наукой о данных. Создание стоимости

## Модуль 6. Цифровая аналитика для принятия решений в технологических проектах

- 6.1. Цифровая аналитика
  - 6.1.1. Цифровая аналитика
  - 6.1.2. *Метод работы*
- 6.2. *Google Analytics*: Инструмент анализа
  - 6.2.1. *Google Analytics*
  - 6.2.2. Количественная и качественная оценка: Метрики и измерения
  - 6.2.3. Цели анализа



- 6.3. Метрики
  - 6.3.1. Основные метрики
  - 6.3.2. KPI (ключевые показатели эффективности) или продвинутые метрики
  - 6.3.3. Цель: конверсия
- 6.4. Измерения
  - 6.4.1. Кампания/*ключевое слово*
  - 6.4.2. Источник/Медиа
  - 6.4.3. Содержание
- 6.5. *Google Analytics*
  - 6.5.1. Установка и настройка инструмента
  - 6.5.2. Актуальные версии: UA/GA4
  - 6.5.3. Цели конверсии. Воронки конверсии
- 6.6. Структура *Google Analytics*: рабочие области
  - 6.6.1. Учетные записи
  - 6.6.2. Свойства
  - 6.6.3. Просмотры
- 6.7. Отчеты *Google Analytics*
  - 6.7.1. В реальном времени
  - 6.7.2. Аудитория
  - 6.7.3. Источник
  - 6.7.4. Поведение
  - 6.7.5. Конверсии
- 6.8. Продвинутое отчеты *Google Analytics*
  - 6.8.1. Персонализированные отчеты
  - 6.8.2. Панели
  - 6.8.3. API
- 6.9. Фильтрация
  - 6.9.1. Фильтрация и сегментация. Юзабилити
  - 6.9.2. Предопределенные и пользовательские сегменты
  - 6.9.3. Списки *ремаркетинга*
- 6.10. План цифровой аналитики
  - 6.10.1. Измерение
  - 6.10.2. Внедрение в технологическую среду
  - 6.10.3. Выводы

## Модуль 7. Улучшение ИТ-проектов и бизнеса с помощью аналитических методов

- 7.1. Аналитика данных в компаниях
  - 7.1.1. Аналитика данных в компаниях
  - 7.1.2. Ценность
  - 7.1.3. Управление проектами на основе ценностей
- 7.2. Цифровой маркетинг
  - 7.2.1. Цифровой маркетинг
  - 7.2.2. Преимущества цифрового маркетинга
- 7.3. Цифровой маркетинг. Подготовка
  - 7.3.1. Кампании
  - 7.3.2. Реализация и измерение
  - 7.3.3. Варианты цифровой стратегии
  - 7.3.4. Планирование
- 7.4. Цифровой маркетинг. Реализация
  - 7.4.1. Приложения
  - 7.4.2. Интеграция в веб-среду
- 7.5. Жизненный цикл
  - 7.5.1. Клиентский опыт vs. Кампании
  - 7.5.2. Измерение
- 7.6. Управление данными
  - 7.6.1. Хранилище данных и Datalab
  - 7.6.2. Приложения для создания баз кампаний
  - 7.6.3. Варианты запуска
- 7.7. Исключения из кампаний
  - 7.7.1. Типы
  - 7.7.2. GDPR и Робинсон
  - 7.7.3. Анонимизация данных
- 7.8. Система показателей
  - 7.8.1. Аудитория
  - 7.8.2. Сторителлинг
  - 7.8.3. Применения
- 7.9. Ценностные выводы в аналитике данных
  - 7.9.1. Обзор клиентов
  - 7.9.2. Стратегия и типы анализа
  - 7.9.3. Применения

- 7.10. Применение в бизнес-сценариях
  - 7.10.1. Кластеризация портфеля
  - 7.10.2. Модели прогнозирования риска
  - 7.10.3. Характеристика клиентов портфеля
  - 7.10.4. Обработка изображений
  - 7.10.5. Типовые тендерные предложения

## Модуль 8. Качество в управлении и реализации проектов по разработке ПО

- 8.1. Качество ПО
  - 8.1.1. Методологии и нормативные акты
  - 8.1.2. Отчеты по качеству ПО: Отчет о хаосе *Standish Group*
  - 8.1.3. Сертификация качества ПО: ISO, AENOR
- 8.2. Защищенное кодирование
  - 8.2.1. Кодирование: причины и виды кодов
  - 8.2.2. Правила кодирования
- 8.3. Качество данных, измеренное с помощью валидации входных параметров
  - 8.3.1. Эффективный сбор данных
  - 8.3.2. Методы *ввода данных*: OCR, клавиатура, RFID и т. д.
  - 8.3.3. Тестирование и проверка достоверности данных
- 8.4. Всеобщее управление качеством: *Шесть сигм*
  - 8.4.1. Всеобщее управление качеством
  - 8.4.2. *Шесть сигм*: методология и культура
  - 8.4.3. Проектирование систем *сверху вниз* и модульное программирование
  - 8.4.4. Документация: Метод документирования "Фольклор"
- 8.5. Тестирование, обслуживание и аудиторские проверки
  - 8.5.1. Процессы тестирования
  - 8.5.2. Использование данных тестирования
  - 8.5.3. Аудиторские проверки и внешние аудиторы
- 8.6. Качество продуктов, внедренных в сеть
  - 8.6.1. Технология "*клиент – сервер*"
  - 8.6.2. Технология *облачных вычислений*
- 8.7. Обучение пользователей
  - 8.7.1. Стратегии обучения пользователей
  - 8.7.2. Учебные руководства

- 8.8. Стратегии конверсии/миграции в новые системы
  - 8.8.1. Стратегии миграции: Параллельная, постепенная
  - 8.8.2. План миграции/конверсии
  - 8.8.3. Управление владельцами данных
- 8.9. Безопасность
  - 8.9.1. Физическая и логическая безопасность: уничтожение документов
  - 8.9.2. Электронная коммерция
  - 8.9.3. План "Восстановление после катастрофы"
- 8.10. Оценка
  - 8.10.1. Методы оценки качества
  - 8.10.2. Оценка в веб-средах

## Модуль 9. Нормативное соответствие требованиям информационной безопасности в технологических проектах

- 9.1. Правила защиты данных
  - 9.1.1. Нормативно-правовая база
  - 9.1.2. Субъекты, обязанные соблюдать правила
    - 9.1.2.1. Ответственные, соответственные и отвечающие за обработку данных
  - 9.1.3. Должностное лицо по защите данных
- 9.2. Обработка персональных данных
  - 9.2.1. Справедливость, лояльность и прозрачность
  - 9.2.2. Ограничение цели
  - 9.2.3. Минимизация, точность и ограничение срока хранения данных
  - 9.2.4. Целостность и конфиденциальность
  - 9.2.5. Проактивная ответственность
- 9.3. Защита данных с разработки и по умолчанию
  - 9.3.1. Псевдонимизация данных
  - 9.3.2. Минимизация данных
  - 9.3.3. Организационные меры в соответствии с целью обработки данных
- 9.4. Основания законности или легитимности и разрешения на обработку. Передача данных
  - 9.4.1. Согласие
  - 9.4.2. Договорные отношения или преддоговорные меры
  - 9.4.3. Выполнение юридических обязательств
  - 9.4.4. Защита жизненно важных интересов субъекта данных или другого лица
  - 9.4.5. Общественные интересы или осуществление государственных полномочий
  - 9.4.6. Законные интересы: Взвешивание интересов
- 9.5. Права физических лиц
  - 9.5.1. Прозрачность и информация
  - 9.5.2. Доступ
  - 9.5.3. Ректификация и удаление (право быть забытым), ограничение и переносимость
  - 9.5.4. Оппозиция и автоматизированные индивидуальные решения
  - 9.5.5. Ограничения прав
- 9.6. Анализ и управление рисками при обработке персональных данных
  - 9.6.1. Выявление рисков и угроз для прав и свобод отдельных лиц
  - 9.6.2. Оценка рисков
  - 9.6.3. План обработки рисков
- 9.7. Методы обеспечения соответствия законам о защите данных
  - 9.7.1. Определение мер проактивной ответственности
  - 9.7.2. Реестр действий по обработке
  - 9.7.3. Управление пробелами в системе безопасности
  - 9.7.4. Кодексы поведения и сертификации
- 9.8. Оценка воздействия, относящегося к защите персональных данных (DPIA)
  - 9.8.1. Оценка потребностей DPIA
  - 9.8.2. Методология оценки
  - 9.8.3. Выявление рисков и угроз
  - 9.8.4. Предварительная консультация с надзорным органом
- 9.9. Информационная безопасность
  - 9.9.1. Нормативно-правовая база в области безопасности
  - 9.9.2. Оценка и сертификация продуктов по безопасности ИКТ
  - 9.9.3. Каталог продуктов и услуг ИКТБ
- 9.10. Надзорные органы. Нарушения и санкции
  - 9.10.1. Нарушения
  - 9.10.2. Санкции
  - 9.10.3. Процедура наложения санкций
  - 9.10.4. Надзорные органы и механизмы сотрудничества

## Модуль 10. Управление командами в ИТ-проектах

- 10.1. Управление командами
  - 10.1.1. Навыки управления
  - 10.1.2. Управление человеческим капиталом и управленческие функции
  - 10.1.3. Классификация и типы управленческих навыков
  - 10.1.4. Управление лидерством в группах в компании
- 10.2. *Командообразование*
  - 10.2.1. Управление командами
  - 10.2.2. Оценка эффективности
  - 10.2.3. Делегирование и *наделение полномочиями*
  - 10.2.4. Управление вовлеченностью
- 10.3. Командная работа
  - 10.3.1. Культура: Миссия, видение, ценности
  - 10.3.2. Планирование и стратегия
  - 10.3.3. Организация и мониторинг
  - 10.3.4. *Обратная и прямая связь*
  - 10.3.5. Оценка результатов
- 10.4. Этапы формирования команды
  - 10.4.1. Этап зависимости
  - 10.4.2. Этап контрзависимости
  - 10.4.3. Этап независимости
  - 10.4.4. Этап взаимозависимости
- 10.5. Организация ИТ-проектов
  - 10.5.1. Планирование в компании
  - 10.5.2. Планирование времени
  - 10.5.3. Планирование ресурсов
  - 10.5.4. Планирование затрат
- 10.6. *Управление талантами* в компании
  - 10.6.1. Талант
  - 10.6.2. Управление талантами
  - 10.6.3. Измерения таланта
  - 10.6.4. Привлечение талантов
- 10.7. Коммуникация в компании
  - 10.7.1. Процесс коммуникации в компании
    - 10.7.1.1. Отношения и внутренняя коммуникация в компании
    - 10.7.1.2. Взаимосвязь между организацией и коммуникациями в компании: Централизация или децентрализация
    - 10.7.1.3. Инструменты внутренней и внешней коммуникации
  - 10.7.2. Межличностные отношения в компании
    - 10.7.2.1. Коммуникация и межличностные конфликты
    - 10.7.2.2. Коммуникационные фильтры и барьеры
    - 10.7.2.3. Критика и активное слушание
    - 10.7.2.4. Техники активного слушания
- 10.8. Техники ведения переговоров в компании
  - 10.8.1. Переговоры в сфере управления технологическими компаниями
    - 10.8.1.1. Переговоры
    - 10.8.1.2. Стили ведения переговоров
    - 10.8.1.3. Фазы переговоров
  - 10.8.2. Техники ведения переговоров
    - 10.8.2.1. Стратегии и тактики ведения переговоров
    - 10.8.2.2. Типы переговоров
  - 10.8.3. Переговорщик
    - 10.8.3.1. Характеристики переговорщика
    - 10.8.3.2. Виды переговорщиков
    - 10.8.3.3. Психология в переговорах
- 10.9. *Коучинг* и управление бизнесом
  - 10.9.1. Бизнес-коучинг
  - 10.9.2. Практика коучинга
  - 10.9.3. Коучинг в организациях
- 10.10. *Наставничество* и управление бизнесом
  - 10.10.1. Наставничество
  - 10.10.2. 4 процесса программы *наставничества*
    - 10.10.2.1. Процессы
    - 10.10.2.2. Наставник в компании
    - 10.10.2.3. Протеже в технологической компании
  - 10.10.3. Преимущества *наставничества* в компании
    - 10.10.3.1. Преимущества для организации: Наставник и подопечный
  - 10.10.4. Различия между *наставничеством* и коучингом

**Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность**

- 11.1. Глобализация и руководство
  - 11.1.1. Руководство и корпоративное управление
  - 11.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
  - 11.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления
- 11.2. Лидерство
  - 11.2.1. Лидерство. Концептуальный подход
  - 11.2.2. Лидерство в бизнесе
  - 11.2.3. Значение лидера в управлении бизнесом
- 11.3. *Кросс-культурный менеджмент*
  - 11.3.1. Концепция *кросс-культурного менеджмента*
  - 11.3.2. Вклад в познание национальных культур
  - 11.3.3. Управление разнообразием
- 11.4. Развитие менеджмента и лидерства
  - 11.4.1. Концепция развития менеджмента
  - 11.4.2. Концепция лидерства
  - 11.4.3. Теории лидерства
  - 11.4.4. Стили лидерства
  - 11.4.5. Интеллект в лидерстве
  - 11.4.6. Проблемы лидерства сегодня
- 11.5. Деловая этика
  - 11.5.1. Этика и мораль
  - 11.5.2. Деловая этика
  - 11.5.3. Лидерство и этика в компаниях
- 11.6. Устойчивость
  - 11.6.1. Устойчивость и устойчивое развитие
  - 11.6.2. Повестка дня на 2030 год
  - 11.6.3. Устойчивые предприятия
- 11.7. Корпоративная социальная ответственность
  - 11.7.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
  - 11.7.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
  - 11.7.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

- 11.8. Системы и инструменты ответственного управления
  - 11.8.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
  - 11.8.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
    - 11.8.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
    - 11.8.4. Инструменты и стандарты КСО
- 11.9. Транснациональные компании и права человека
  - 11.9.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
  - 11.9.2. Транснациональные компании и международное право
  - 11.9.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека
- 11.10. Правовое регулирование и корпоративное управление
  - 11.10.1. Международные стандарты импорта и экспорта
  - 11.10.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
  - 11.10.3. Международное трудовое право

## Модуль 12. Управление персоналом и талантами

- 12.1. Стратегическое управление персоналом
  - 12.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
  - 12.1.2. Стратегическое управление персоналом
- 12.2. Управление человеческими ресурсами на основе компетенций
  - 12.2.1. Анализ потенциала
  - 12.2.2. Политика вознаграждения
  - 12.2.3. Планирование карьеры/повышения
- 12.3. Оценка производительности и управление эффективностью
  - 12.3.1. Управление производительностью
  - 12.3.2. Управление эффективностью: цели и процесс
- 12.4. Инновации в управлении талантами и людьми
  - 12.4.1. Модели стратегического управления талантами
  - 12.4.2. Выявление, обучение и развитие талантов
  - 12.4.3. Лояльность и удержание
  - 12.4.4. Проактивность и инновации

- 12.5. Воля
  - 12.5.1. Природа мотивации
  - 12.5.2. Теория ожиданий
  - 12.5.3. Теории потребностей
  - 12.5.4. Мотивация и финансовое вознаграждение
- 12.6. Развитие высокоэффективных команд
  - 12.6.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
  - 12.6.2. Методики управления высокоэффективными самоуправляемыми командами
- 12.7. Управление изменениями
  - 12.7.1. Управление изменениями
  - 12.7.2. Тип процессов управления изменениями
  - 12.7.3. Этапы или фазы управления изменениями
- 12.8. Переговоры и управление конфликтами
  - 12.8.1. Переговоры
  - 12.8.2. Управление конфликтами
  - 12.8.3. Антикризисное управление
- 12.9. Управленческая коммуникация
  - 12.9.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
  - 12.9.2. Департаменты коммуникации
  - 12.9.3. Менеджер по коммуникациям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям
- 12.10. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов
  - 12.10.1. Производительность
  - 12.10.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

**Модуль 13. Финансово-экономическое управление**

- 13.1. Экономическая среда
  - 13.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система
  - 13.1.2. Финансовые учреждения
  - 13.1.3. Финансовые рынки
  - 13.1.4. Финансовые активы
  - 13.1.5. Прочие организации финансового сектора
- 13.2. Управленческий учет
  - 13.2.1. Основные понятия
  - 13.2.2. Активы компании
  - 13.2.3. Обязательства компании
  - 13.2.4. Чистая стоимость компании
  - 13.2.5. Счет прибылей и убытков
- 13.3. Информационные системы и *Business Intelligence*
  - 13.3.1. Основы и классификация
  - 13.3.2. Этапы и методы распределения затрат
  - 13.3.3. Выбор центра затрат и эффекта
- 13.4. Бюджет и управленческий контроль
  - 13.4.1. Модель бюджета
  - 13.4.2. Капитальный бюджет
  - 13.4.3. Операционный бюджет
  - 13.4.5. Бюджет казначейства
  - 13.4.6. Мониторинг бюджета
- 13.5. Финансовый менеджмент
  - 13.5.1. Финансовые решения компании
  - 13.5.2. Финансовый отдел
  - 13.5.3. Денежные излишки
  - 13.5.4. Риски, связанные с управлением финансами
  - 13.5.5. Управление рисками в финансовом менеджменте
- 13.6. Финансовое планирование
  - 13.6.1. Определение финансового планирования
  - 13.6.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании
  - 13.6.3. Создание и разработка бизнес-стратегии
  - 13.6.4. Таблица движения денежных средств
  - 13.6.5. Таблица оборотных активов
- 13.7. Корпоративная финансовая стратегия
  - 13.7.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования
  - 13.7.2. Продукты корпоративного финансирования
- 13.8. Стратегическое финансирование
  - 13.8.1. Самофинансирование
  - 13.8.2. Увеличение собственных средств
  - 13.8.3. Гибридные ресурсы
  - 13.8.4. Финансирование через посредников
- 13.9. Финансовый анализ и планирование
  - 13.9.1. Анализ бухгалтерского баланса
  - 13.9.2. Анализ отчета о прибылях и убытках
  - 13.9.3. Анализ рентабельности
- 13.10. Анализ и решение кейсов/проблем
  - 13.10.1. Финансовая информация о компании Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

## Модуль 14. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг

- 14.1. Управление продажами
  - 14.1.1. Концептуальные основы управления бизнесом
  - 14.1.2. Коммерческая стратегия и планирование
  - 14.1.3. Роль коммерческих менеджеров
- 14.2. Маркетинг
  - 14.2.1. Концепция маркетинга
  - 14.2.2. Основы маркетинга
  - 14.2.3. Маркетинговая деятельность компании
- 14.3. Управление стратегическим маркетингом
  - 14.3.1. Концепция стратегического маркетинга
  - 14.3.2. Концепция стратегического маркетингового планирования
  - 14.3.3. Этапы процесса стратегического маркетингового планирования
- 14.4. Цифровой маркетинг и электронная коммерция
  - 14.4.1. Цели цифрового маркетинга и электронной коммерции
  - 14.4.2. Цифровой маркетинг и средства массовой информации, которые он использует
  - 14.4.3. Электронная коммерция. Общий контекст
  - 14.4.4. Категории электронной коммерции
  - 14.4.5. Преимущества и недостатки *электронной коммерции* по сравнению с традиционной торговлей
- 14.5. Цифровой маркетинг для укрепления бренда
  - 14.5.1. Онлайн-стратегии для улучшения репутации вашего бренда
  - 14.5.2. *Брендированный контент и сторителлинг*
- 14.6. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов
  - 14.6.1. Стратегии лояльности и вовлечения через интернет
  - 14.6.2. *Управление взаимоотношениями с посетителями*
  - 14.6.3. Гиперсегментация
- 14.7. Управление цифровыми кампаниями
  - 14.7.1. Что такое цифровая рекламная кампания?
  - 14.7.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете
  - 14.7.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний
- 14.8. Стратегия продаж
  - 14.8.1. Стратегия продаж
  - 14.8.2. Методы продаж
- 14.9. Корпоративная коммуникация
  - 14.9.1. Концепция
  - 14.9.2. Важность коммуникации в организации
  - 14.9.3. Тип коммуникации в организации
  - 14.9.4. Функции коммуникации в организации
  - 14.9.5. Элементы коммуникации
  - 14.9.6. Проблемы коммуникации
  - 14.9.7. Сценарии коммуникации
- 14.10. Коммуникация и цифровая репутация
  - 14.10.1. Онлайн-репутация
  - 14.10.2. Как измерить цифровую репутацию?
  - 14.10.3. Инструменты для создания онлайн-репутации
  - 14.10.4. Отчет о репутации в Интернете
  - 14.10.5. *Брендинг онлайн*

## Модуль 15. Управленческий менеджмент

- 15.1. Общий менеджмент
  - 15.1.1. Концепция общего менеджмента
  - 15.1.2. Действия генерального директора
  - 15.1.3. Генеральный директор и его функции
  - 15.1.4. Трансформация работы менеджмента
- 15.2. Управление операциями
  - 15.2.1. Важность управления
  - 15.2.2. Цепочка создания стоимости
  - 15.2.3. Управление качеством
- 15.3. Кризисная коммуникация
  - 15.3.1. Кризис
  - 15.3.2. Фазы кризиса
  - 15.3.3. Сообщения: содержание и моменты
- 15.4. Подготовка кризисного плана
  - 15.4.1. Анализ потенциальных проблем
  - 15.4.2. Планирование
  - 15.4.3. Адекватность персонала
- 15.5. Эмоциональный интеллект
  - 15.5.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
  - 15.5.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
  - 15.5.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация
- 15.6. Личный брендинг
  - 15.6.1. Стратегии личного брендинга
  - 15.6.2. Законы личного брендинга
  - 15.6.3. Инструменты для создания личного бренда
- 15.7. Лидерство и управление командой
  - 15.7.1. Лидерство и стили лидерства
  - 15.7.2. Возможности и проблемы лидеров
  - 15.7.3. Управление процессами изменений
  - 15.7.4. Управление мультикультурными командами

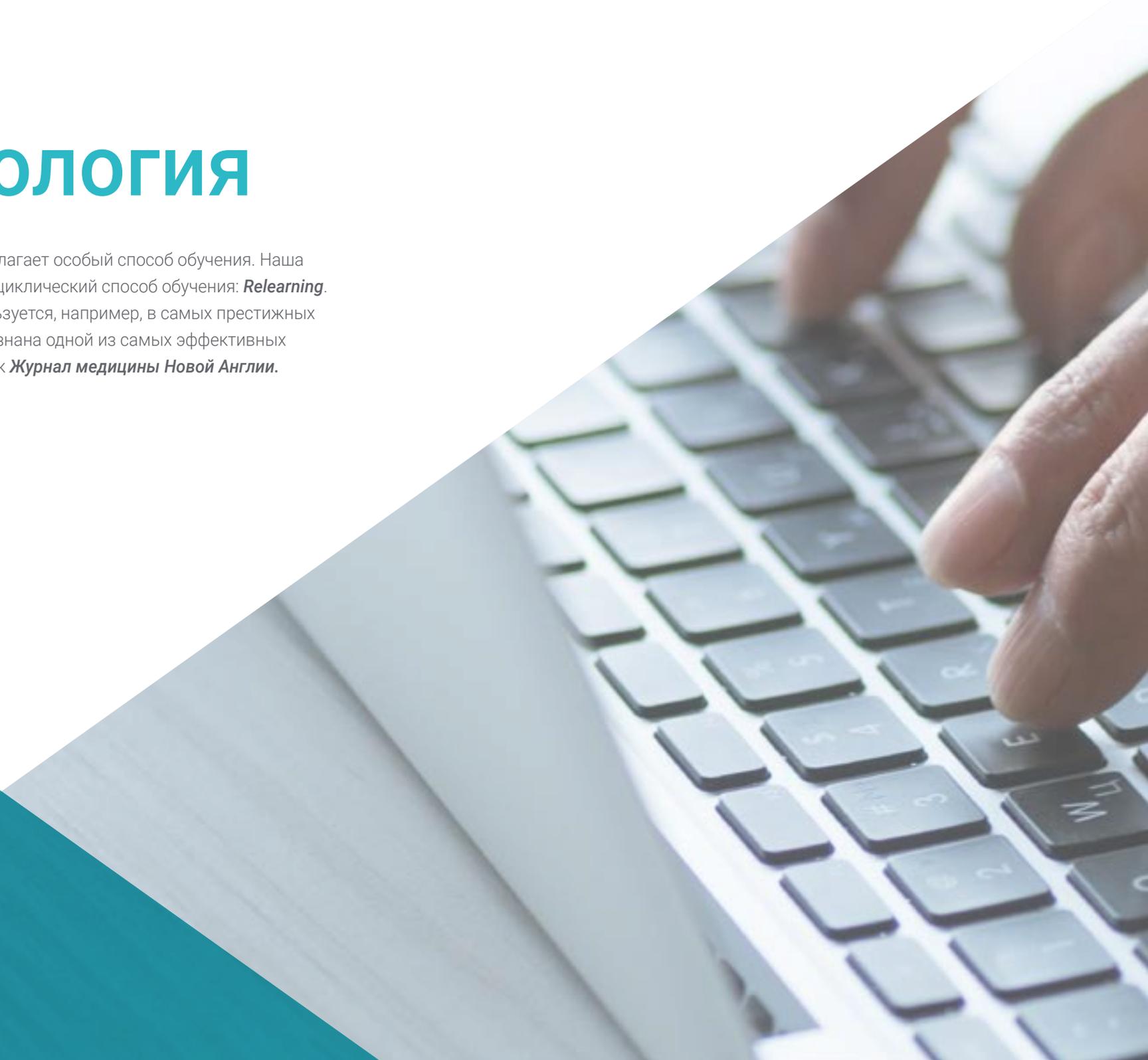


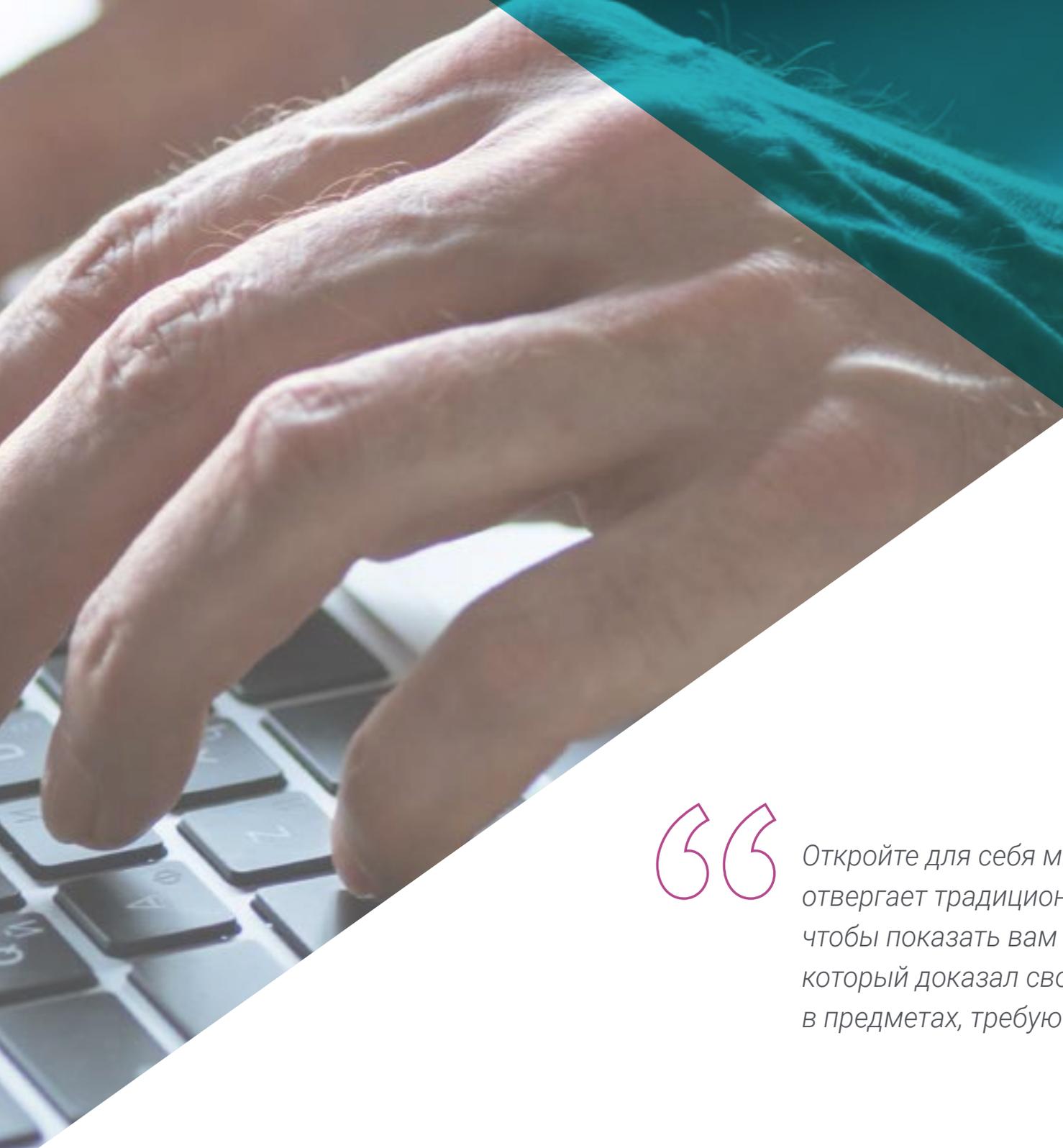
*Цель этой программы – помочь вам осуществить свою мечту о руководстве крупными проектами. Записывайтесь и не упустите возможность сделать качественный скачок в своей профессиональной карьере"*

06

# Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология развивается через циклический способ обучения: **Relearning**. Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как *Журнал медицины Новой Англии*.





“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклический подход: способ, который доказал свою эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

## Метод кейс-стади предназначен для контекстуализации всего содержания

Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель — укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

*В TECH вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов, применяемых в университетах по всему миру.*



*Вы получите доступ к системе обучения, основанной на повторении, с естественным и прогрессивным обучением по всему учебному плану.*



*В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде.*

## Инновационный и отличный от других метод обучения

Данная программа TESH — это интенсивная программа обучения, созданная с нуля, которая предлагает самые сложные задачи и решения в этой области на международном уровне. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, что позволяет сделать решающий шаг на пути к успеху. Метод кейс-стади, составляющий основу данного содержания, обеспечивает соответствие самым современным экономическим, социальным и профессиональным реалиям.

**“** *Наша программа готовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере”*

Кейс-метод является наиболее широко используемой системой обучения лучшими преподавателями в мире. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейс-стади заключается в том, что учащимся представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании метода кейс-стади — метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей курса студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

## Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейс-стади с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем методику кейс-стади с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

*В 2019 году мы достигли лучших результатов обучения среди всех испаноязычных онлайн-университетов мира.*

В TECH вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется *Relearning*.

Наш университет – единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего испаноязычного онлайн-университета.





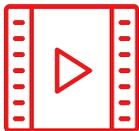
В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерия, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с социально-экономическим уровнем выше среднего и средним возрастом 43,5 года.

*Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.*

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.

В рамках этой программы вы получите доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



#### Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



#### Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в принятии будущих сложных решений.



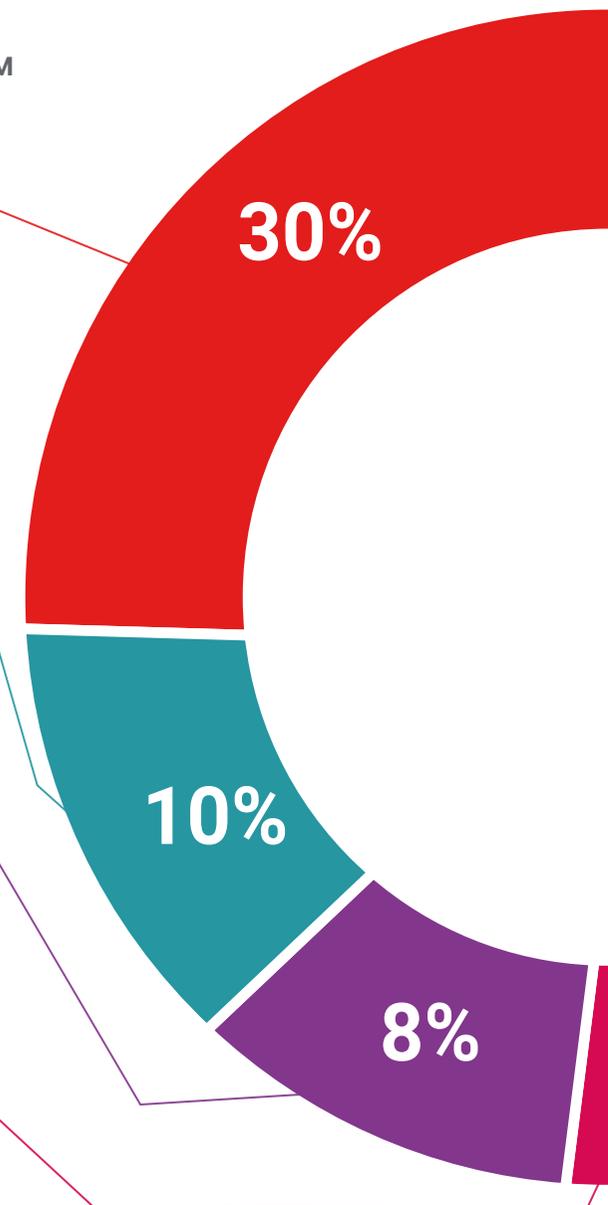
#### Практика навыков и компетенций

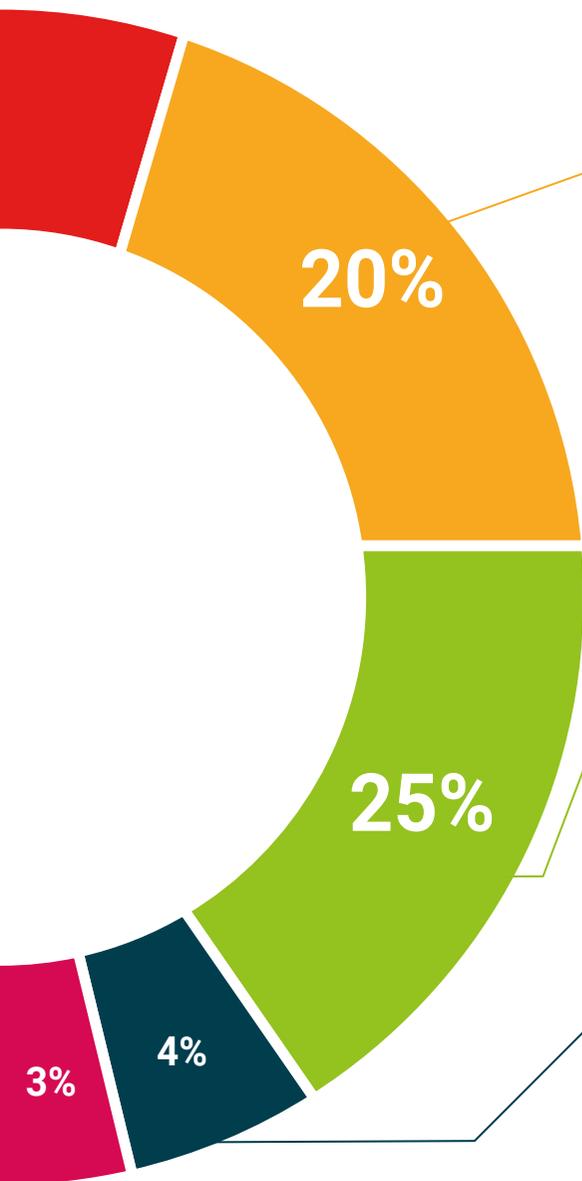
Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных компетенций и навыков в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых специалисту в рамках глобализации, в которой мы живем.



#### Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент получит доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





#### Метод кейс-стади

Метод дополняется подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой специальности. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами на международной арене.



#### Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает в себя аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



#### Тестирование и повторное тестирование

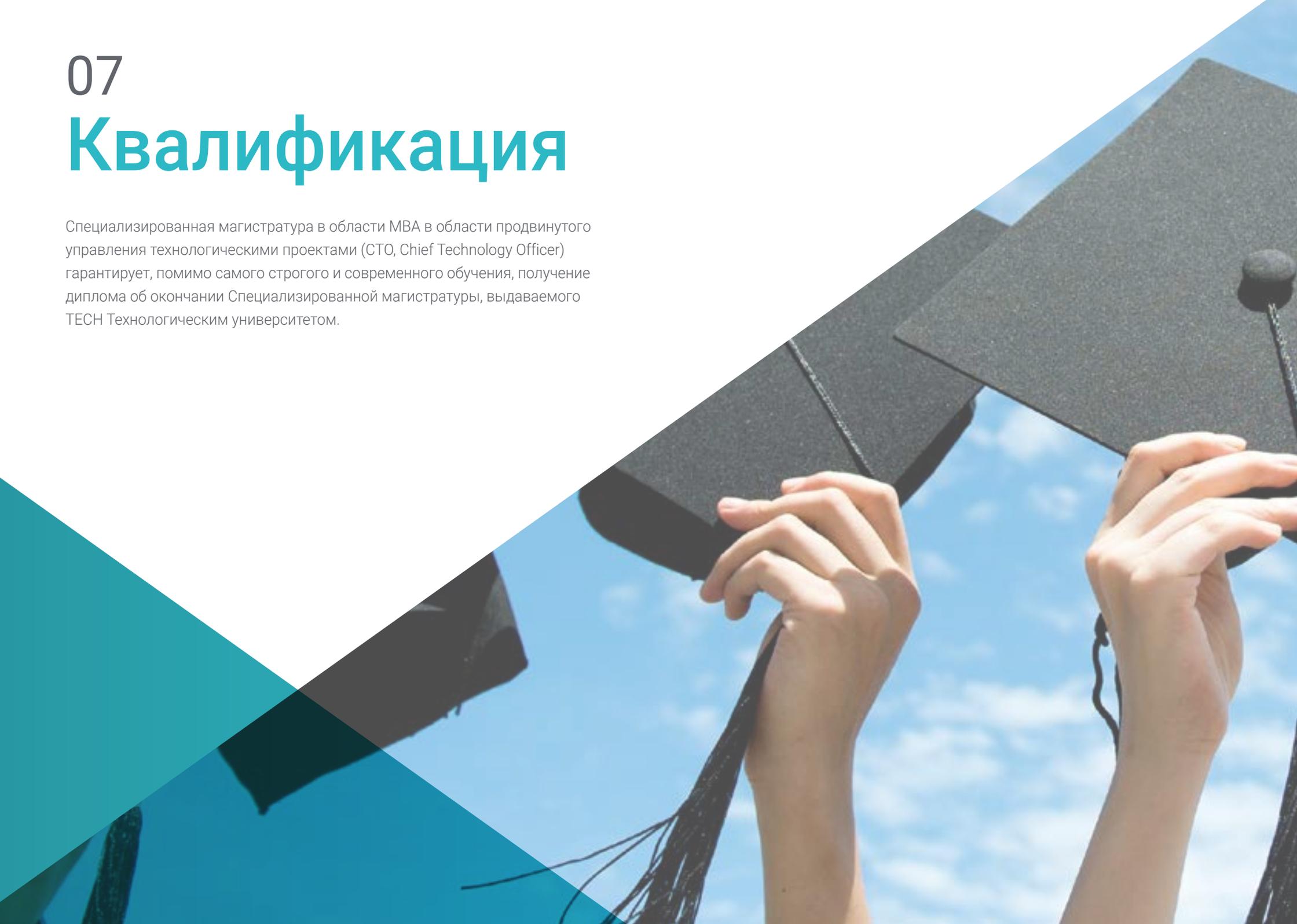
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самопроверочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



07

# Квалификация

Специализированная магистратура в области MBA в области продвинутого управления технологическими проектами (СТО, Chief Technology Officer) гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома об окончании Специализированной магистратуры, выдаваемого TECH Технологическим университетом.



“

*Успешно пройдите эту программу и получите университетский диплом без хлопот, связанных с поездками и оформлением документов”*

Данная **Специализированная магистратура в области MBA в области продвинутого управления технологическими проектами (СТО, Chief Technology Officer)** содержит самую полную и современную программу на рынке.

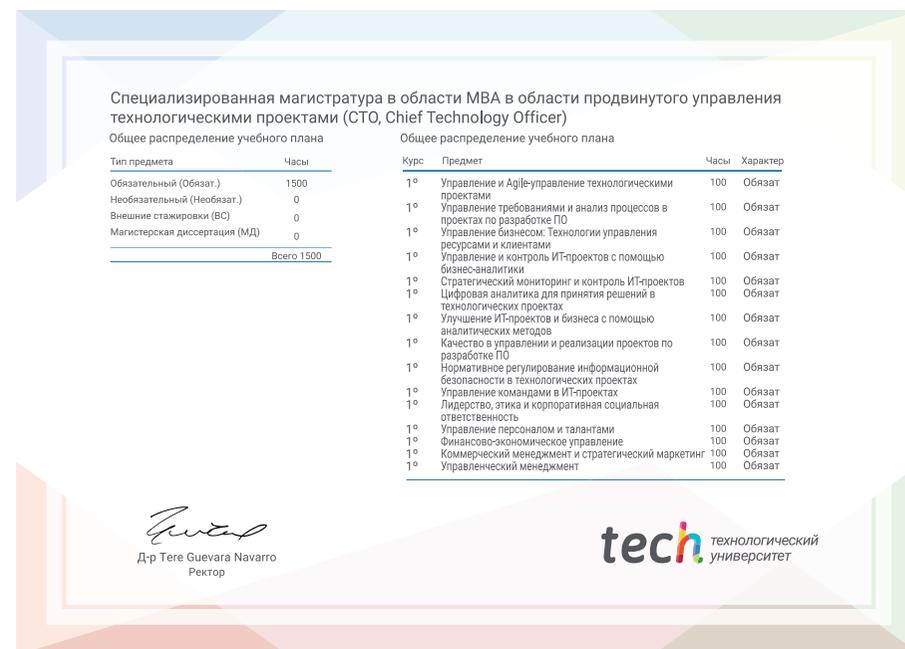
После прохождения аттестации студент получит по почте\* с подтверждением получения соответствующий диплом **Специализированной магистратуры**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную в Специализированной магистратуре, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Специализированная магистратура в области MBA в области продвинутого управления технологическими проектами (СТО, Chief Technology Officer)**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**



\*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.

Будущее

Здоровье Доверие Люди

Образование Информация Тьюторы

Гарантия Аккредитация Преподавание

Институты Технология Обучение

Сообщество Обязательство

**tech** технологический  
университет

Специализированная  
магистратура

МВА в области продвинутого  
управления технологическими  
проектами (CTO, Chief  
Technology Officer)

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

# Специализированная магистратура МВА в области продвинутого управления технологическими проектами (СТО, Chief Technology Officer)