

Специализированная магистратура МВА в области технического управления наукой о данных в компании



Специализированная магистратура МВА в области технического управления наукой о данных В КОМПАНИИ

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

Веб-доступ: www.techtitute.com/ru/information-technology/professional-master-degree/master-mba-corporate-technical-data-science-management

Оглавление

01

Презентация

стр. 4

02

Цели

стр. 8

03

Компетенции

стр. 16

04

Руководство курса

стр. 20

05

Структура и содержание

стр. 42

06

Методология

стр. 58

07

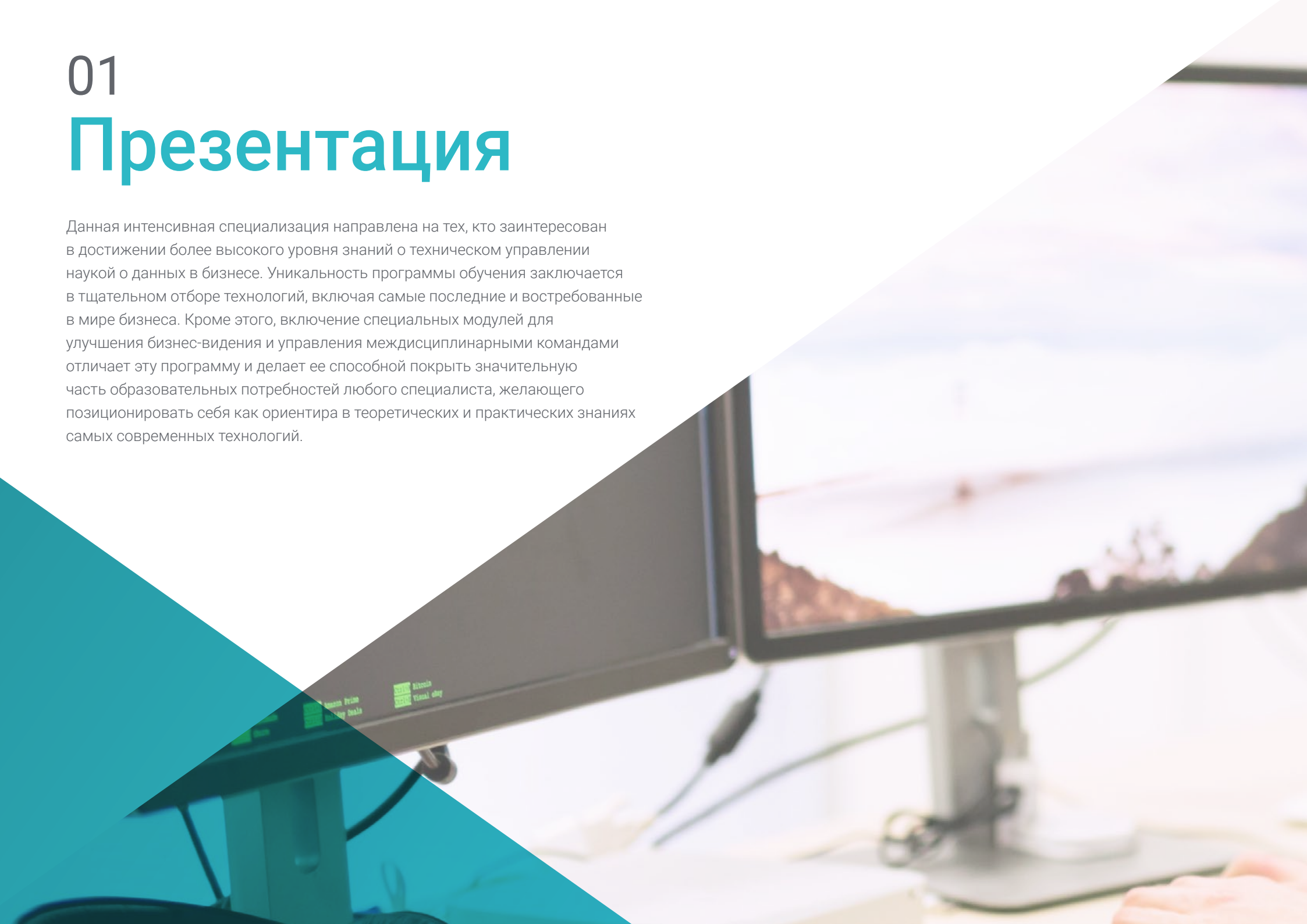
Квалификация

стр. 66

01

Презентация

Данная интенсивная специализация направлена на тех, кто заинтересован в достижении более высокого уровня знаний о техническом управлении наукой о данных в бизнесе. Уникальность программы обучения заключается в тщательном отборе технологий, включая самые последние и востребованные в мире бизнеса. Кроме этого, включение специальных модулей для улучшения бизнес-видения и управления междисциплинарными командами отличает эту программу и делает ее способной покрыть значительную часть образовательных потребностей любого специалиста, желающего позиционировать себя как ориентира в теоретических и практических знаниях самых современных технологий.



“

Благодаря лучшим разработанным системам дистанционного обучения, эта программа MBA позволит вам учиться в соответствии с контекстом, осваивая надлежащим образом необходимую для вас практическую часть”

В настоящем быстро меняющемся мире распространение новых технологий является постоянным явлением. Сегодня мы привыкли видеть, как передовые инструменты, платформы или технологии становятся устаревшими элементами с ограниченной применимостью в бизнес-среде.

Кроме того, вполне естественно, что технологии, не существующие или зарождающиеся на нишевых рынках, становятся трендами в более общих областях.

Без сомнения, это неостановимый и постоянно развивающийся процесс, максимальный показатель нынешней технологической революции, которая вызывает необходимость постоянной специализации ИТ-профессионалов.

Учитывая эту ситуацию, MBA в области технического управления наукой о данных в компании предлагается в виде полной программы обучения, включающей самые передовые технологии, востребованные в деловом мире.

Таким образом, в результате синтеза, как с технической, так и с бизнес точки зрения, был выбран набор предметов, которые обычно не изучаются в программах подготовки специалистов общего профиля, с целью предоставления студентам знаний в области технологий, необходимых для решения многочисленных текущих технологических проблем с использованием наиболее подходящих и передовых методов.

Таким образом, сочетание чисто технических и деловых дисциплин делает эту Специализированную магистратуру передовой, особенно для профессионалов, которые стремятся изучить наиболее распространенные в настоящее время технологии или получить более глубокие знания о них.

Основная цель — дать студенту возможность строго и реалистично применить знания, полученные в ходе обучения, в реальном мире, в рабочей среде, воспроизводящей условия, с которыми он может столкнуться в будущем.

Поскольку программа проходит в 100% онлайн-формате, студентам не придется отказываться от своих личных или профессиональных обязанностей.

По окончании программы студенты обновят свои знания и станут обладателями невероятно престижного диплома, который позволит им продвинуться в личном и профессиональном плане.

Данная **MBA в области технического управления наукой о данных в компании** содержит самую полную и современную образовательную программу на рынке. Основными особенностями обучения являются:

- ◆ Разбор практических кейсов, представленных экспертами в области передовых информационных технологий
- ◆ Наглядное, схематичное и исключительно практическое содержание курса предоставляет научную и практическую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для осуществления профессиональной деятельности
- ◆ Практические упражнения для самопроверки, контроля и улучшения успеваемости
- ◆ Особое внимание уделяется инновационным методологиям
- ◆ Теоретические занятия, вопросы эксперту, дискуссионные форумы по спорным темам и самостоятельная работа
- ◆ Учебные материалы курса доступны с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет



Интенсивная программа профессионального роста, которая позволит вам работать в секторе с растущим спросом на профессионалов"

“

Программа высокого уровня, позволяющая студентам быстро и устойчиво продвигаться в приобретении знаний с научной строгостью, присущей качественному образованию мирового уровня”

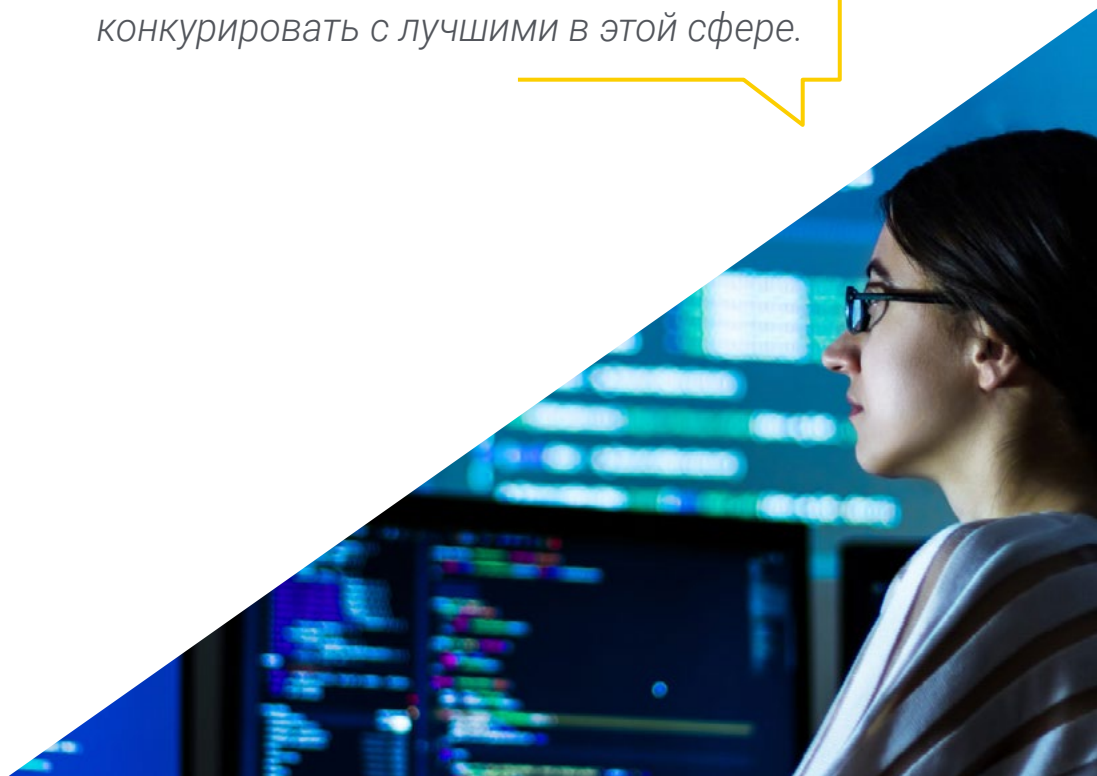
В преподавательский состав программы входят профессионалы из данного сектора, которые привносят в обучение опыт своей работы, а также признанные специалисты из ведущих сообществ и престижных университетов.

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.

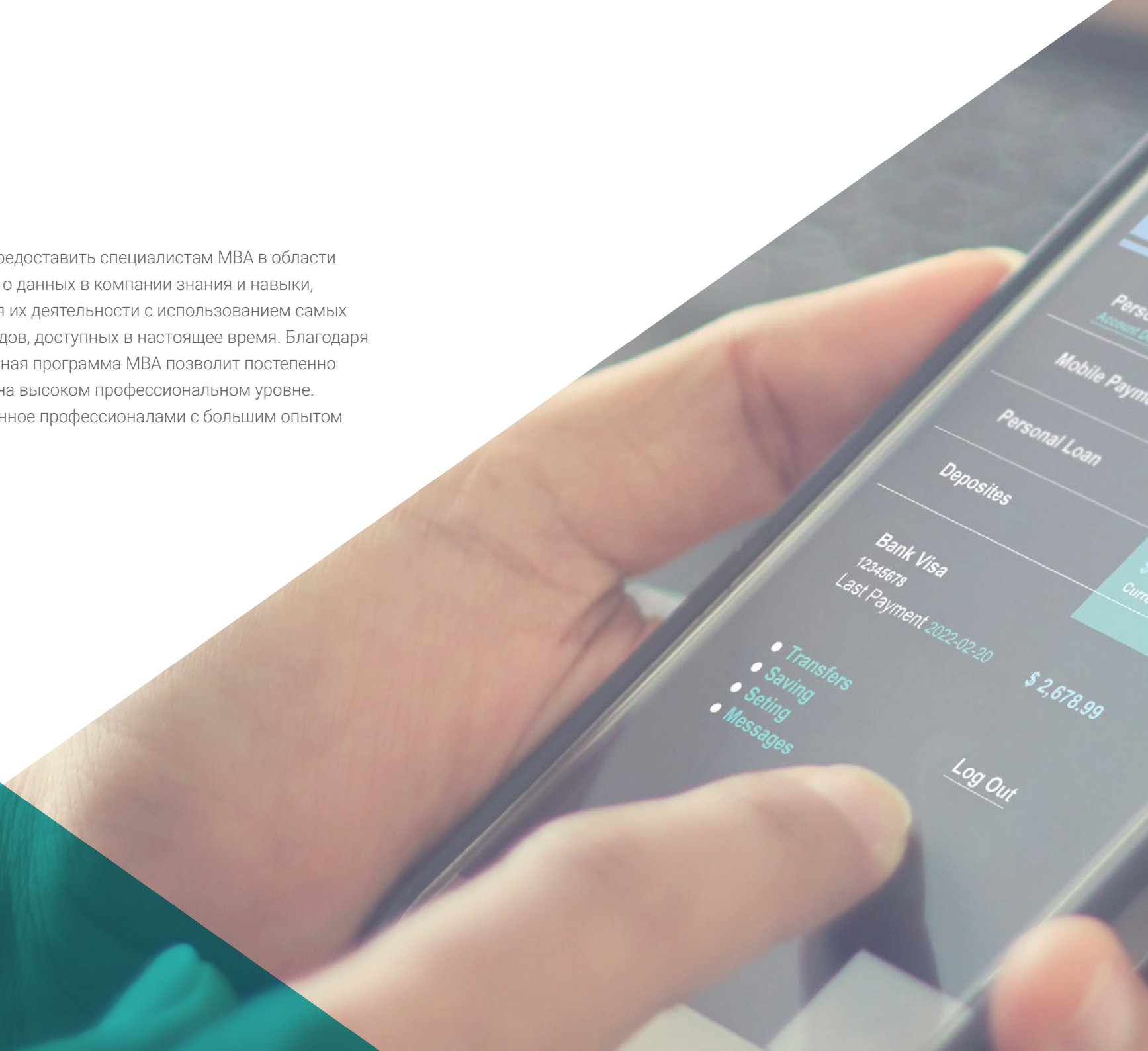
Полная и передовая программа, которая позволит вам постепенным и комплексным образом получить знания, необходимые для работы в этом секторе.

Объемная, но узконаправленная, эта программа позволит вам получить конкретные знания, которые необходимы компьютерным инженерам, и позволят вам конкурировать с лучшими в этой сфере.



02 Цели

Цель данной специализации — предоставить специалистам MBA в области технического управления наукой о данных в компании знания и навыки, необходимые для осуществления их деятельности с использованием самых современных протоколов и методов, доступных в настоящее время. Благодаря удобному формату обучения, данная программа MBA позволит постепенно овладеть навыками для работы на высоком профессиональном уровне. Уникальное обучение, разработанное профессионалами с большим опытом работы в данной области.





“

Углубите ваши знания в области компьютерных технологий, включив в ваш багаж знаний самые передовые аспекты этой сферы деятельности”



Общие цели

- ♦ Анализировать ERP и CRM системы, их вклад и преимущества
- ♦ Разрабатывать и выбирать подходящий инструмент ERP или CRM для каждой компании
- ♦ Разработать каждый из этапов жизненного цикла данных
- ♦ Изучить процесс добычи данных
- ♦ Анализировать веб-платформу и оптимизировать ее работу
- ♦ Оценивать сессии и трафик, чтобы лучше понять аудиторию
- ♦ Развить опыт в области обслуживаемых, масштабируемых и надежных систем
- ♦ Проанализировать различные модели данных и их влияние на приложения
- ♦ Проанализировать классические модели систем и выявить недостатки для использования в распределенных приложениях
- ♦ Рассмотреть парадигму распределенных вычислений и установить модель микросервиса
- ♦ Сформировать специализированные знания в области IoT
- ♦ Разработать эталонную архитектуру и технологический *фреймворк* IoT
- ♦ Проанализировать концепцию методологии Agile для управления проектами и разработать элементы и процессы SCRUM *фреймворка*
- ♦ Изучить и разработать элементы KANBAN метода для управления проектами
- ♦ Обосновать дифференциацию нашей компании на нематериальных ресурсах
- ♦ Идентифицировать возможности для улучшения с помощью осознанности
- ♦ Представить бизнес-модель, основанную на умении справляться с переменами и неопределенностью, вместо "саморазрушения" через сопротивление
- ♦ Придать динамизм компании, используя управление эмоциями как путь к успеху





Конкретные цели

Модуль 1. Основные системы управления информацией

- ♦ Разработать коммерческую стратегию
- ♦ Получать специализированные знания для принятия бизнес-решений
- ♦ Разработать единую систему отчетности
- ♦ Определить, как наладить коммуникацию и обмен информацией между отделами компании и клиентами
- ♦ Уметь преобразовывать информацию для принятия решений
- ♦ Разработать маркетинговый план для повышения лояльности клиентов
- ♦ Разработать маркетинговый план для увеличения продаж

Модуль 2. Виды и жизненный цикл данных

- ♦ Получить специализированные знания для проведения анализа данных
- ♦ Объединить разнообразные данные, добиться согласованности информации
- ♦ Разрабатывать актуальную, эффективную информацию для принятия решений
- ♦ Установить лучшие практики управления данными в соответствии с их типологией и использованием
- ♦ Использовать инструменты управления данными (с помощью R)

Модуль 3. Автоматическое машинное обучение

- ♦ Оценить навыки, приобретенные в процессе перехода от информации к знаниям
- ♦ Разработать различные типы методов машинного обучения
- ♦ Проанализировать метрики и методы проверки различных алгоритмов машинного обучения
- ♦ Компилировать различные внедрения отдельных методов машинного обучения
- ♦ Определить вероятностные модели рассуждений
- ♦ Изучить потенциал глубокого обучения
- ♦ Продемонстрировать знание различных алгоритмов машинного обучения

Модуль 4. Веб-аналитика

- ♦ Сформировать специализированные знания в области использования веб-аналитики
- ♦ Изучить эволюцию и развитие с момента возникновения до наших дней
- ♦ Установить оптимальную конфигурацию Google Analytics, основного рабочего инструмента в онлайн-маркетинге
- ♦ Проанализировать веб-трафик, чтобы понять поведение пользователей
- ♦ Разработать базовые и расширенные метрики, которые позволят нам оценить посещаемость или взаимодействие с сайтом
- ♦ Определить параметры мониторинга: метрики и размеры
- ♦ Настроить инструмент Google Analytics и использование тегов отслеживания на сайте
- ♦ Различать две существующие версии Google Analytics: UA vs GA4
- ♦ Конкретизировать организацию и структуры Universal Analytics: учетные записи, свойства и представления
- ♦ Проанализировать поведение пользователей, путем интерпретации предварительно установленных и/или персонализированных отчетов
- ♦ Оценить подмножества трафика из общего объема данных, которые мы видим в отчетах, с помощью сегментов
- ♦ Оценить конверсии, оптимизируя маркетинговую стратегию и принятие решений на основе полученных результатов

Модуль 5. Масштабируемость и надежность систем массового использования данных

- ♦ Определить понятия надежности, масштабируемости и обслуживаемости
- ♦ Оценить реляционные, документальные и графовые модели
- ♦ Анализировать структурированное хранение в виде журналов, В-деревьев и других структур, используемых в движках данных
- ♦ Изучить модели согласованности и их связь с концепцией репликации
- ♦ Оценить различные модели репликации и связанные с ними проблемы
- ♦ Разработать фундаментальные принципы распределенных транзакций
- ♦ Изучить разделение баз данных и ключи для обеспечения их баланса

Модуль 6. Системное администрирование для распределенных развертываний

- ♦ Разработать требования распределенных приложений
- ♦ Использовать самые передовые инструменты для эксплуатации распределенных приложений
- ♦ Проанализировать использование инструментов для управления инфраструктурой
- ♦ Рассмотреть наиболее полезные инструменты для реализации моделей IaaS и PaaS
- ♦ Разработать модель PaaS и некоторые инструменты, используемые в настоящее время для ее реализации
- ♦ Оценить инструменты мониторинга для распределенных систем
- ♦ Предложить методы верификации и тестирования для распределенных платформ
- ♦ Проанализировать наиболее часто используемые варианты при внедрении облачных платформ

Модуль 7. Интернет вещей

- ♦ Определить, что такое IoT (*Интернет вещей*) и IIoT (*Промышленный интернет вещей*)
- ♦ Проанализировать консорциум промышленного интернета
- ♦ Проанализировать, что представляет собой эталонная архитектура IoT
- ♦ Изучить и классифицировать датчики и устройства IoT
- ♦ Установить протоколы и технологии коммуникации, используемые в сфере IoT
- ♦ Проанализировать различные типы платформ IoT
- ♦ Разработать различные механизмы управления данными
- ♦ Установить требования безопасности для управления данными IoT
- ♦ Представить различные области применения IoT

Модуль 8. Управление проектами и Agile методологии

- ♦ Представить методику PMI для управления проектами
- ♦ Установить разницу между проектом, программой и портфелем проектов
- ♦ Оценить эволюцию организаций, работающих с проектами
- ♦ Проанализировать, что представляют собой активы процессов в организациях
- ♦ Изучить матрицу групп процессов и областей знаний и проанализировать составляющие ее процессы
- ♦ Представить семейство сертификатов PMI по управлению проектами
- ♦ Оценить контекст методик Agile для управления проектами
- ♦ Разработать контекст VUCA (нестабильность, неопределенность, сложность и неоднозначность)
- ♦ Идентифицировать ценности Agile
- ♦ Представить 12 принципов манифеста Agile
- ♦ Проанализировать Agile SCRUM *фреймворк* для управления проектами

- ◆ Разработать основные принципы Scrum
- ◆ Идентифицировать и определить ценности Scrum
- ◆ Установить роли в команде Scrum
- ◆ Представить типичные церемонии Scrum
- ◆ Оценить артефакты, используемые командой Scrum
- ◆ Проанализировать соглашения команды Scrum
- ◆ Изучить метрики для измерения производительности команды Scrum
- ◆ Представить Agile KANBAN *фреймворк* для управления проектами
- ◆ Проанализировать элементы, из которых состоит метод Kanban: ценности, принципы и общая практика
- ◆ Идентифицировать и определить ценности Kanban
- ◆ Разработать принципы метода Kanban
- ◆ Проанализировать различные общие методы в методе Kanban
- ◆ Изучить метрики для измерения производительности в Kanban
- ◆ Определить и проанализировать различия между тремя методологиями: PMI, Scrum и Kanban

Модуль 9. Коммуникации, лидерство и управление командой

- ◆ Представить управленческие навыки, необходимые для обеспечения успеха в технологическом бизнесе
- ◆ Предложить модель лидерства, адаптированную к изменениям
- ◆ Установить эмоциональный интеллект в качестве основного инструмента управления в компании
- ◆ Проанализировать возможности для улучшения с помощью *менторинга*, *коучинга* и их различия

- ◆ Содействовать повышению уровня осведомленности о коммуникации
- ◆ Повысить удовлетворенность людей в компании и снизить уровень стресса, улучшая отношения работников с начальством или сотрудниками, с клиентами и даже в личном окружении
- ◆ Разработать стратегии ведения переговоров и разрешения конфликтов в технологической компании

Модуль 10. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

- ◆ Анализировать влияние глобализации на управление и корпоративное управление
- ◆ Оценивать важность эффективного лидерства в управлении и успехе компаний
- ◆ Определять стратегии кросс-культурного менеджмента и их актуальность в различных бизнес-средах
- ◆ Развивать лидерские навыки и понимать современные проблемы, стоящие перед лидерами
- ◆ Определять принципы и практику деловой этики и их применение в принятии корпоративных решений
- ◆ Разрабатывать стратегии внедрения и совершенствования устойчивого развития и социальной ответственности в компаниях

Модуль 11. Управление персоналом и талантами

- ♦ Определять взаимосвязь между стратегическим направлением и управлением человеческими ресурсами
- ♦ Развивать компетенции, необходимые для эффективного управления человеческими ресурсами на основе компетенций
- ♦ Изучить методологии оценки и управления эффективностью работы
- ♦ Интегрировать инновации в управлении талантами и их влияние на удержание и лояльность персонала
- ♦ Разработать стратегии мотивации и развития высокоэффективных команд
- ♦ Предложить эффективные решения для управления изменениями и разрешения конфликтов в организациях

Модуль 12. Финансово-экономическое управление

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





Модуль 13. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг

- ◆ Описать концептуальные основы и важность управления маркетингом в компаниях
- ◆ Изучить ключевые 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

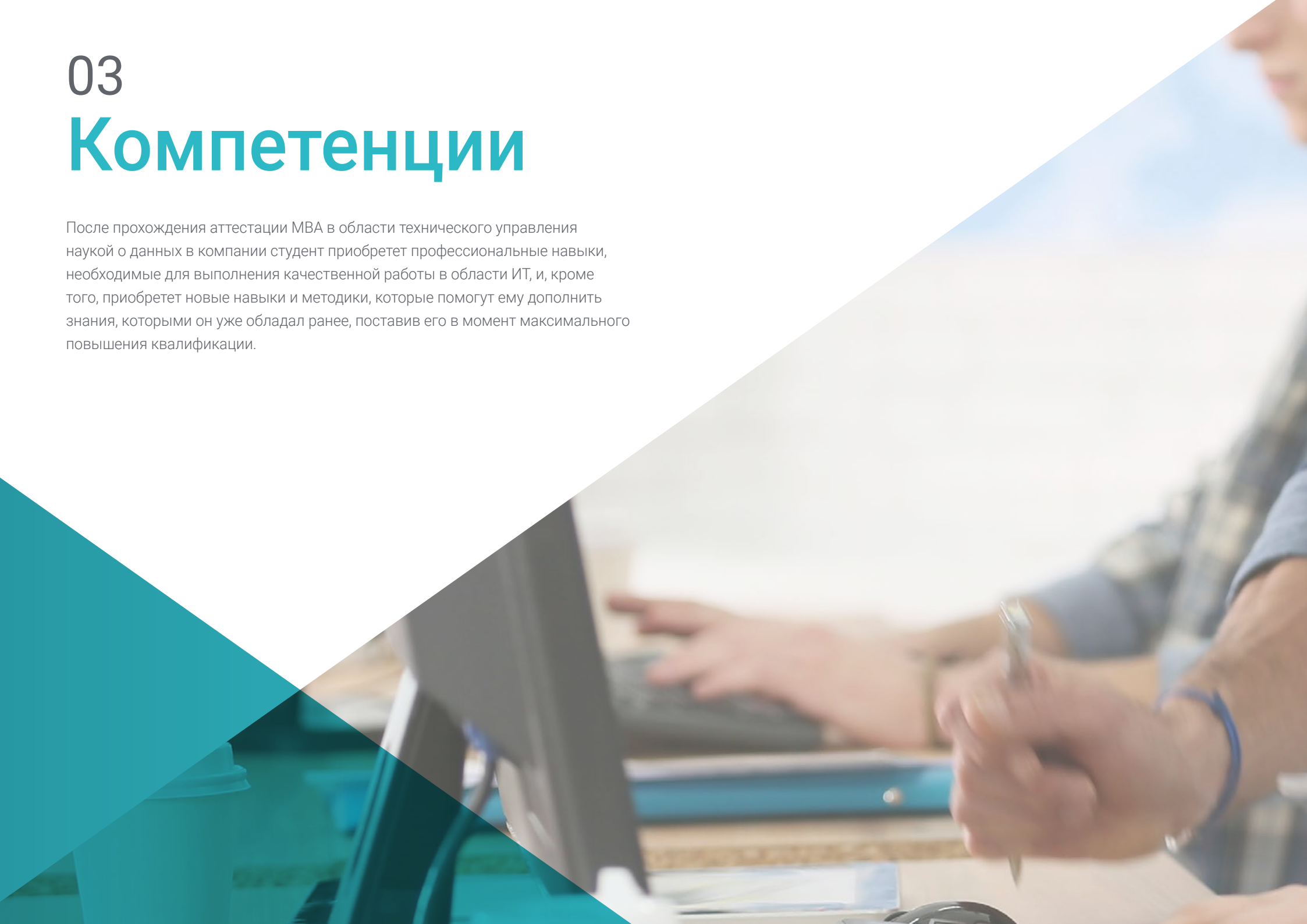
Модуль 14. Управленческий менеджмент

- ◆ Определять концепцию общего менеджмента и ее значение для управления бизнесом
- ◆ Оценить роль и ответственность менеджмента в организационной культуре
- ◆ Проанализировать важность управления операциями и управления качеством в цепочке создания стоимости
- ◆ Развивать навыки межличностного общения и публичных выступлений для подготовки пресс-секретарей

03

Компетенции

После прохождения аттестации MBA в области технического управления наукой о данных в компании студент приобретет профессиональные навыки, необходимые для выполнения качественной работы в области ИТ, и, кроме того, приобретет новые навыки и методики, которые помогут ему дополнить знания, которыми он уже обладал ранее, поставив его в момент максимального повышения квалификации.



“

С помощью программы, созданной для ускорения вашего профессионального роста самым быстрым и интенсивным способом, вы увеличите ваши возможности по вмешательству во все сферы передовых информационных технологий”



Общий профессиональный навык

- ♦ Отвечать на текущие потребности области передовых компьютерных технологий

“

Уникальный, ключевой
и решающий опыт обучения
для повышения вашего
профессионального уровня”





Профессиональные навыки

- ◆ Специализироваться на наиболее распространенных информационных системах
- ◆ Использовать алгоритмы, инструменты и платформы для применения методов машинного обучения
- ◆ Управлять специальными архитектурами для обработки большого объема информации с целью ее использования в бизнесе
- ◆ Использовать основные технологии, связанные с IoT, и их применимость в реальных условиях
- ◆ Осуществлять процессы веб-аналитики для лучшего понимания потенциального клиента, как ключевого инструмента для управления стратегическими действиями
- ◆ Более эффективно управлять проектами и персоналом

04

Руководство курса

В своем стремлении предложить элитное образование для всех TESH рассчитывает на известных профессионалов, благодаря которым студент приобретает прочные знания в области технического управления наукой о данных в компании. В этой программе работает высококвалифицированная команда с большим опытом работы в данном секторе, которая предложит студентам лучшие инструменты для развития своих навыков в ходе программы. Таким образом, студенты получают гарантии подготовки для специализации на международном уровне в быстро развивающемся секторе, который приведет их к профессиональному успеху.



““

Добивайтесь успеха вместе с лучшими и приобретайте знания и навыки, вам необходимые для начала карьеры в сфере передовых компьютерных технологий”

Приглашенный руководитель международного уровня

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области технологического рекрутинга и стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка **Fortune 50**, включая **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 отвечает за 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 свою приверженность 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 привлечению талантов в Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по привлечению талантов, NBCUniversal Media, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Директор по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент, отдел 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 организационных коммуникаций в Университете Майами

“

Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения, который поможет вам повысить свой профессиональный уровень”

Приглашенный руководитель международного уровня

Технологический лидер с десятилетним опытом работы в крупнейших технологических транснациональных корпорациях, Рик Готьер добился значительных успехов в области облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как лидер и руководитель высокоэффективных команд, проявляя природный талант к обеспечению высокого уровня вовлеченности своих сотрудников.

Он — прирожденный стратег и руководитель инноваций, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свой успех качественными данными. Его опыт работы в Amazon позволил ему управлять и интегрировать ИТ-услуги 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 замечательными способностями повышать эффективность, производительность и общую удовлетворенность клиентов.



Г-н Готье, Рик

- Региональный руководитель отдела ИТ-Amazon, Сиэтл
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент в компании Wimmer Solutions
- Старший директор производственно-технических служб в Microsoft
- Диплом в области кибербезопасности в Western Governors University
- Технический сертификат по коммерческому дайвингу от Технологического института дайверов
- Диплом в области экологических исследований в Государственном колледже Эвергрин



Воспользуйтесь возможностью узнать о последних достижениях в этой области, чтобы применить их в своей повседневной практике"

Приглашенный руководитель международного уровня

Роми Арман - известный международный эксперт 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, стать **настоящими лидерами рынка**, ориентированными на своих клиентов и цифровой мир.

Стратегии, разработанные Арманом, имеют скрытый эффект, поскольку позволили нескольким корпорациям **улучшить опыт потребителей, 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 возвращал и **возглавлял высокоэффективные команды**, которые даже получали награды за свой **трансформационный потенциал**. В частности, в Shell он всегда стремился решить три задачи: **удовлетворить сложные требования клиентов по декарбонизации, поддержать “экономически эффективную декарбонизацию” и перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых и технологических**. 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, руководитель выделяется своим мастерством в области **применения искусственного интеллекта в бизнесе**, по которому он имеет диплом аспирантуры 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 энергетической корпорации Shell, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в энергетической корпорации Shell
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (автомобильные производители комплектующих и розничные продавцы) в компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре
- Степень бакалавра Университета Лидса
- Диплом последипломного образования по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена от Лондонской школы бизнеса
- Сертификация профессионалов в области клиентского опыта CCXP
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD



Вы хотите обновить свои знания на самом высоком образовательном уровне? TECH предлагает вам самое актуальное содержание на академическом рынке, разработанное подлинными экспертами международного уровня"

Приглашенный руководитель международного уровня

Мануэль Аренс – опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. На самом деле Аренс занимает должность менеджера по глобальным закупкам в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он провел большую часть своей карьеры. Работая в Маунтин-Вью, штат Калифорния, он предлагал решения операционных проблем технологического гиганта, таких как целостность основных данных, обновление данных о поставщиках и определение приоритетов поставщиков. Он руководил планированием цепочки поставок для центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что привело к значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая маркетинг, медиа-аналитику, измерение и атрибуцию. За свою работу он получил несколько наград, в том числе премию за лидерство в области BIM, премию за лидерство в области поиска, премию за программу генерации экспортных лидов и премию за лучшую модель продаж в EMEA.

Аренс также занимал должность менеджера по продажам в Дублине, Ирландия. На этой должности он расширил команду от 4 до 14 человек за три года и руководил отделом продаж, добиваясь результатов и хорошо взаимодействуя друг с другом и межфункциональными командами. Он также работал старшим отраслевым аналитиком в Гамбурге, Германия, создавая сюжетные линии для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Разрабатывал и писал углубленные отчеты, демонстрирующие его мастерство в данной области, включая понимание макроэкономических и политических/нормативных факторов, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также руководил группами в таких компаниях, как Eaton, Airbus и Siemens, где приобрел ценный опыт работы с клиентами и управления цепочками поставок. Его особенно отмечают за то, что он постоянно превосходит 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 отраслевых задач сделали его выдающимся лидером в своей области.



Г-н Аренс, Мануэль

- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в Google, США
- Менеджер по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Accounts Payable в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия

“

Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим дидактическим материалам, находящимся на переднем крае технологий и образования и реализуемым всемирно признанными специалистами в этой области”

Приглашенный руководитель международного уровня

Андреа Ла Сала - опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали **значительное влияние на модную среду**. 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 рабочему ритму. Ко всему этому он добавляет **сильную коммерческую осведомленность, видение рынка и искреннюю страсть к продукции**.

В качестве **директора по глобальному бренду и мерчендайзингу Giorgio Armani** он курировал различные **маркетинговые стратегии** в области одежды и аксессуаров. Его тактика также была направлена на изучение **розничной торговли и 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, направленными на развитие структуры, разработки и маркетинга **различных коллекций**. Он также отвечал за создание **эффективных календарей для кампаний** по покупке и продаже. Он также отвечал за **условия, стоимость, процессы и сроки доставки** различных операций.

Благодаря этому опыту Андреа Ла Сала стал одним из лучших и наиболее квалифицированных **корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши**. Благодаря высокому управленческому потенциалу ему удалось эффективно реализовать **позитивное позиционирование различных брендов** и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



Г-н Ла Сала, Андреа

- Менеджер по глобальному бренду и мерчендайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- Директор по мерчендайзингу в Calvin Klein
- Ответственный за марку в Gruppo Coin
- Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- Аналитик рынка в Fastweb
- Степень бакалавра бизнеса и экономики в Восточном университете Пьемонта

“

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

Приглашенный руководитель международного уровня

Мик Грам является ярким примером 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 пионером 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 Luminate 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 компетенций. Таким образом, он стал считаться прирожденным лидером новой глобальной экономики, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



Г-н Грам, Мик

- Директор по бизнес-анализу и аналитике в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики для Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в Cargemini
- Старший аналитик в Nordea
- Главный консультант по бизнес-аналитике в SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Executive MBA в области электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавр и магистр математики и статистики в Копенгагенском университете



Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! В рамках этой программы MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными преподавателями”

Приглашенный руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон - выдающийся специалист по цифровому маркетингу, более 19 лет проработавший в одной из самых влиятельных компаний индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. На этой должности он курировал логистику и творческие процессы на различных цифровых платформах, включая социальные сети, поиск, показ 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 компании во время своего предыдущего руководства.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по продаже цифровой недвижимости. 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 письма в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области коммуникации и повествования. 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, США
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра в области творческого письма в Калифорнийском университете
- Степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды

“

Достигайте своих академических и профессиональных целей вместе с самыми квалифицированными специалистами в мире! Преподаватели MBA проведут вас через весь процесс обучения”

Приглашенный руководитель международного уровня

Доктор Эрик Найквист - ведущий международный профессионал в области 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 Чикаго Буллз и Чикаго Уайт Сокс, 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 Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ), а до этого - в качестве стажера-юриста в Федерации футбола США.



Г-н Найквист, Эрик

- Директор по коммуникациям и влиянию, NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент NASCAR по стратегическому планированию
- Старший директор по деловым вопросам в NASCAR
- Исполнительный вице-президент по франшизам Чикаго Уайт Сокс
- Исполнительный вице-президент, франшиза Чикаго Буллз
- 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 Бута Чикагского университета
- Бакалавр международной экономики Карлтонского колледжа

“

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

Руководство



Д-р Перальта Мартин-Паломино, Артуро

- CEO и CTO Prometheus Global Solutions
- CTO в Corporate Technologies
- CTO в AI Shephers GmbH
- Консультант и советник в области стратегического бизнеса в Alliance Medical
- Руководитель в области проектирования и разработки в компании DocPath
- Руководитель в области компьютерной инженерии в Университете Кастилии-ла-Манча
- Степень доктора в области экономики, бизнеса и финансов Университета Камило Хосе Села
- Степень доктора в области психологии Университета Кастилии-ла-Манча
- Степень магистра Executive MBA Университета Изабель I
- Степень магистра в области управления коммерцией и маркетингом Университета Изабель I
- Степень магистра в области больших данных по программе Hadoop
- Степень магистра в области передовых информационных технологий Университета Кастилии-Ла-Манча
- Член: Исследовательская группа SMILE

Преподаватели

Д-р Монторо Монтарросо, Андрес

- ◆ Исследователь в группе SMILe в Университете Кастилии-Ла-Манчи
- ◆ Клинический исследователь Университета Гранады
- ◆ Специалист по анализу данных в Prometheus Global Solutions
- ◆ Вице-президент и разработчик программного обеспечения в CireBits
- ◆ Докторская степень в области передовых информационных технологий Университета Кастилии-Ла-Манчи
- ◆ Степень бакалавра в области компьютерной инженерии в Университете Кастилии-Ла-Манчи
- ◆ Степень магистра в области науки о данных и компьютерной инженерии в Университете Гранады
- ◆ Приглашенный преподаватель для курса "Системы, основанные на знаниях" в Высшей школе информатики в Сьюдад-Реаль, читает следующую лекцию: *"Продвинутые методы искусственного интеллекта: Поиск и анализ потенциальных радикалов в социальных сетях"*
- ◆ Приглашенный преподаватель для курса "Добыча данных» в Высшей школе информатики в Сьюдад-Реаль, читает следующую лекцию: *"Приложения для обработки естественного языка: Нечеткая логика для анализа сообщений в социальных сетях"*
- ◆ Докладчик на семинаре "Предотвращение коррупции в органах государственной власти и искусственный интеллект" на факультете юридических и социальных наук Толедо, читает лекцию: *"Методы искусственного интеллекта"*
- ◆ Докладчик на Первом международном семинаре по административному праву и искусственному интеллекту (DAIA). Организован Центром европейских исследований им. Луиса Ортеги Альвареса и Институтом исследований TransJus. Конференция *Анализ настроений для предотвращения языка ненависти в социальных сетях*

Г-жа Паломино Давила, Кристина

- ◆ Консультант в области защиты данных и информационной безопасности в Oesía Group
- ◆ Заместитель директора по аудиту в Генеральном секретариате Compañía Logística de Hidrocarburos CLH
- ◆ Консультант по корпоративным правовым отношениям компании Canal de Isabel II
- ◆ Консультант и аудитор в Helas Consultores SL
- ◆ Консультант и аудитор в Alaro Avant
- ◆ Юрист в области новых технологий в Lorenzo Abogados
- ◆ Степень бакалавра юридического факультета Университета Кастилии - Ла Манча
- ◆ Степень магистра в области юридических консультаций для бизнеса от Института бизнеса
- ◆ Продвинутый курс по цифровой безопасности и кризисному управлению Университета Алькала и Испанского альянса по безопасности и кризисному управлению (AESYC)
- ◆ Член: Испанская профессиональная ассоциация по защите персональных данных (APEP), ISMS Forum

Г-н Перис Морильо, Луис Хавьер

- ◆ Технический руководитель в Capitole Consulting для Inditex
- ◆ Старший технический руководитель и руководитель службы поддержки в HCL Technologies
- ◆ Технический редактор в Baeldung
- ◆ Agile-коуч и операционный менеджер в Mirai Advisory
- ◆ Разработчик, руководитель группы, Scrum-мастер, Agile-коуч и менеджер по продукту в DocPath
- ◆ Технолог в ARCO
- ◆ Степень бакалавра в области компьютерных наук в Университете Кастилии-Ла-Манчи
- ◆ Последипломное образование по управлению проектами от CEOE

Г-жа Гарсия Ла О, Марта

- ◆ Специалист Цифрового маркетинга и социальных сетей
- ◆ Управление, администрирование и *работа с клиентами* в Think Planning and Development SI
- ◆ Старший инструктор по обучению руководителей в компании Think Planning and Development SI
- ◆ Специалист по маркетингу в Versas Consultores
- ◆ Выпускник Университета Мурсии по специальности бизнес-исследований
- ◆ Степень магистра в области управления продажами и маркетингом в Бизнес-школе Fundesem

Г-н Гарсия Ниньо, Педро

- ◆ Специалист по веб-позиционированию и SEO
- ◆ Менеджер по продажам ИТ-услуг в Camuñase и Electrocamuñas
- ◆ Технический специалист по аппаратному и программному обеспечению в Камуньясе и Электрокамуньяс
- ◆ Специалист по электронной Google Ads(PPC и SEM)
- ◆ SEO-специалист OnPage и OffPage
- ◆ Специалист по в области аналитики и оценки эффективности цифрового маркетинга

Г-н Тато Санчес, Рафаэль

- ◆ Технический директор в Indra Sistemas SA
- ◆ Системный инженер в ENA TRÁFICO SAU
- ◆ Степень магистра в области Индустрии 4.0. в онлайн-университете
- ◆ Степень магистра в области промышленной инженерии в Университете Европейского
- ◆ Степень в области промышленной электроники и автоматизации в Европейском университете Мадрида
- ◆ Инженер- Техника технолог, политехнический университет Мадрида

Г-н Диас Диас-Чирон, Тобиас

- ◆ Эксперт-консультант в области телекоммуникаций
- ◆ Научный сотрудник лаборатории ArCO Университета Кастилии-Ла-Манчи
- ◆ Консультант в компании Blue Telecom
- ◆ Фрилансер, специализирующийся в основном на телекоммуникационном секторе, в частности, на сетях 4G/5G
- ◆ OpenStack: развёртывание и администрирование
- ◆ Профессиональное образование в области инженерии со специализацией в инженерии в Университете Кастилии-Ла-Манчи
- ◆ Специализация в области компьютерной архитектуры и сетей
- ◆ Доцент Университета Кастилии-Ла-Манчи
- ◆ Докладчик на курсе Sepesam по сетевому администрированию

Г-жа Мартинес Серрато, Йесика

- ◆ Специалист в области образования, бизнеса и маркетинга
- ◆ Менеджер по техническому обучению в Securitas Seguridad España
- ◆ *Менеджер продукции* в области электронной безопасности в Securitas Security Spain
- ◆ Аналитик бизнес-аналитики в Ricopia Technologies
- ◆ Специалист по информатике и ответственная за компьютерные классы OTEC в Университете Алькала-де-Энарес
- ◆ Сотрудник Ассоциации ASALUMA
- ◆ Степень бакалавра в области инженерии электронных коммуникаций в Политехнической школе Университета Алькала-де-Энарес



Г-жа Фернандес Мелендес, Галина

- ◆ Специалист в области больших данных
- ◆ Аналитик данных в компании Aresi Gestión de Fincas
- ◆ Аналитик данных в ADN Mobile Solution
- ◆ Степень бакалавра в области делового администрирования в Университете Бисентенария-де-Арагуа. Каракас, Венесуэла
- ◆ Диплом в области планирования и государственных финансов Венесуэльской школы планирования
- ◆ Степень магистра в области анализа данных и бизнес-аналитики Университета Овьедо
- ◆ Степень магистра делового администрирования в области делового администрирования и менеджмента в Европейской школе бизнеса Барселоне
- ◆ Степень магистра в области больших данных и бизнес-аналитики, полученная в Европейской школе бизнеса в Барселоне

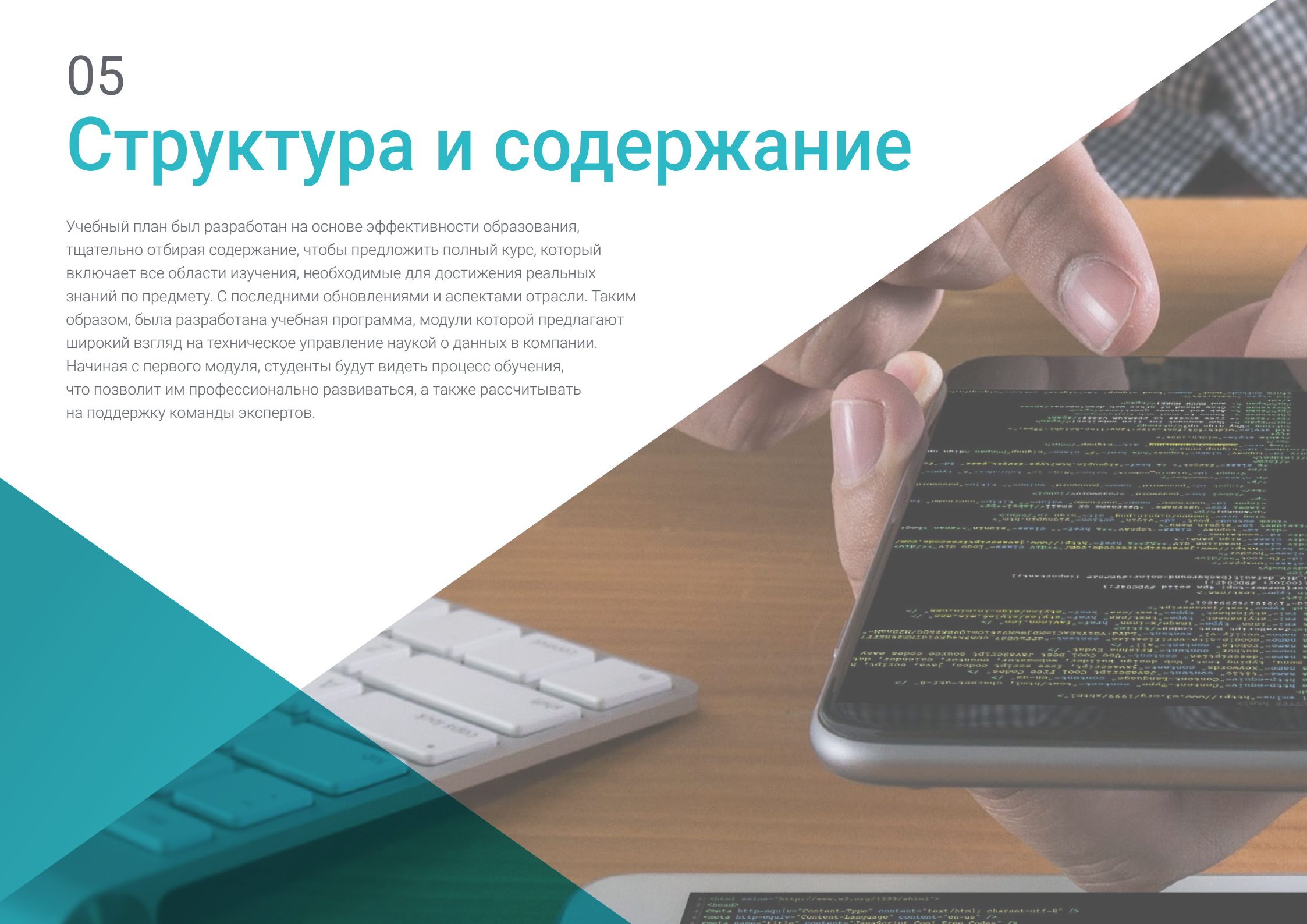
“

Воспользуйтесь возможностью узнать о последних достижениях в этой области, чтобы применить их в своей повседневной практике”

05

Структура и содержание

Учебный план был разработан на основе эффективности образования, тщательно отбирая содержание, чтобы предложить полный курс, который включает все области изучения, необходимые для достижения реальных знаний по предмету. С последними обновлениями и аспектами отрасли. Таким образом, была разработана учебная программа, модули которой предлагают широкий взгляд на техническое управление наукой о данных в компании. Начиная с первого модуля, студенты будут видеть процесс обучения, что позволит им профессионально развиваться, а также рассчитывать на поддержку команды экспертов.



“

Все темы и области знаний собраны в полный и абсолютно актуальный учебный план, чтобы поднять студента на самый высокий теоретический и практический уровень”

Модуль 1. Основные системы управления информацией

- 1.1. ERP и CRM
 - 1.1.1. ERP
 - 1.1.2. CRM
 - 1.1.3. Различия между ERP, CRM. Точка продаж
 - 1.1.4. Успех в бизнесе
- 1.2. ERP
 - 1.2.1. ERP
 - 1.2.2. Виды ERP
 - 1.2.3. Разработка проекта внедрения ERP
 - 1.2.4. ERP. Оптимизатор ресурсов
 - 1.2.5. Архитектура ERP-системы
- 1.3. Информация, предоставленная ERP
 - 1.3.1. Информация, предоставленная ERP
 - 1.3.2. Преимущества и недостатки
 - 1.3.3. Информация
- 1.4. Системы ERP
 - 1.4.1. Текущие системы и инструменты ERP
 - 1.4.2. Принятие решений
 - 1.4.3. Принятие решений
- 1.5. CRM: проект внедрения
 - 1.5.1. CRM. Проект внедрения
 - 1.5.2. CRM как коммерческий инструмент
 - 1.5.3. Стратегии для информационной системы
- 1.6. CRM: Лояльность клиентов
 - 1.6.1. Отправная точка
 - 1.6.2. Продавать или повышать лояльность
 - 1.6.3. Факторы успеха в нашей системе лояльности
 - 1.6.4. Многоканальные стратегии
 - 1.6.5. Разработка акций лояльности
 - 1.6.6. Электронные карты лояльности

- 1.7. CRM: коммуникационные кампании
 - 1.7.1. Коммуникационные действия и планы
 - 1.7.2. Важность информированного клиента
 - 1.7.3. Прислушиваться к мнению клиента
- 1.8. CRM: предотвращение неудовлетворенности
 - 1.8.1. Отток клиентов
 - 1.8.2. Раннее обнаружение ошибок
 - 1.8.3. Совершенствования процесса
 - 1.8.4. Возвращение неудовлетворенного клиента
- 1.9. CRM: Специальные коммуникационные действия
 - 1.9.1. Цели и планирование корпоративного мероприятия
 - 1.9.2. Разработка и реализация мероприятия
 - 1.9.3. Действия отдела
 - 1.9.4. Анализ результатов
- 1.10. Маркетинг взаимоотношений
 - 1.10.1. Внедрение. Ошибки
 - 1.10.2. Методология, сегментация и процессы
 - 1.10.3. Производительность, по данным отдела
 - 1.10.4. CRM-инструменты

Модуль 2. Виды и жизненный цикл данных

- 2.1. Статистика
 - 2.1.1. Статистика: описательная статистика, статистические выводы
 - 2.1.2. Население, выборка, индивидуум
 - 2.1.3. Переменные: определение, шкалы измерения
- 2.2. Типы статистических данных
 - 2.2.1. По типу
 - 2.2.1.1. Количественные: непрерывные данные и дискретные данные
 - 2.2.1.2. Качественные: биномиальные данные, номинальные данные, порядковые данные
 - 2.2.2. По форме
 - 2.2.2.1. Числовые
 - 2.2.2.2. Текст
 - 2.2.2.3. Логические

- 2.2.3. Согласно источнику
 - 2.2.3.1. Первичные
 - 2.2.3.2. Вторичные
- 2.3. Жизненный цикл данных
 - 2.3.1. Этапы цикла
 - 2.3.2. Основные этапы цикла
 - 2.3.3. Принципы FAIR
- 2.4. Начальные этапы цикла
 - 2.4.1. Определение целей
 - 2.4.2. Определение необходимых ресурсов
 - 2.4.3. Диаграмма Гантта
 - 2.4.4. Структура данных
- 2.5. Сбор данных
 - 2.5.1. Методология сбора
 - 2.5.2. Инструменты сбора
 - 2.5.3. Каналы сбора
- 2.6. Очистка данных
 - 2.6.1. Этапы очистки данных
 - 2.6.2. Качество данных
 - 2.6.3. Работа с данными (с помощью R)
- 2.7. Анализ данных, интерпретация и оценка результатов
 - 2.7.1. Статистические меры
 - 2.7.2. Индексы отношений
 - 2.7.3. Добыча данных
- 2.8. Хранилище данных (Datawarehouse)
 - 2.8.1. Элементы, входящие в его состав
 - 2.8.2. Разработка
 - 2.8.3. Аспекты, которые следует учитывать
- 2.9. Доступность данных
 - 2.9.1. Доступ
 - 2.9.2. Полезность
 - 2.9.3. Безопасность

Модуль 3. Автоматическое машинное обучение

- 3.1. Знания в области баз данных
 - 3.1.1. Предварительная обработка данных
 - 3.1.2. Анализ
 - 3.1.3. Интерпретация и оценка результатов
- 3.2. Машинное обучение
 - 3.2.2. Контролируемое и неконтролируемое обучение
 - 3.2.2. Обучение с подкреплением
 - 3.2.3. Полу-контролируемое обучение. Другие модели обучения
- 3.3. Классификация
 - 3.3.1. Деревья решений и обучение на основе правил
 - 3.3.2. Алгоритмы вспомогательных векторных машин (SVM) и K-Nearest Neighbour (KNN)
 - 3.3.3. Метрики для алгоритмов классификации
- 3.4. Регрессия
 - 3.4.1. Линейная регрессия и логистическая регрессия
 - 3.4.2. Нелинейные регрессионные модели
 - 3.4.3. Анализ временных рядов
 - 3.4.4. Метрики для алгоритмов регрессии
- 3.5. Кластеризация
 - 3.5.1. Иерархическая группировка
 - 3.5.2. Частичная кластеризация
 - 3.5.3. Метрики для алгоритмов кластеризации
- 3.6. Правила ассоциации
 - 3.6.1. Меры, представляющие интерес
 - 3.6.2. Методы извлечения правил
 - 3.6.3. Метрики для алгоритмов ассоциативных правил
- 3.7. Мультиклассовые алгоритмы
 - 3.7.1. "Бутстрэп-агрегирование" или "бэггинг"
 - 3.7.2. Алгоритм "случайного леса"
 - 3.7.3. Алгоритм "бустинга"

- 3.8. Вероятностные модели рассуждений
 - 3.8.1. Вероятностные рассуждения
 - 3.8.2. Байесовские сети или сети убеждений
 - 3.8.3. "Скрытые марковские модели"
- 3.9. Многослойный перцептрон
 - 3.9.1. Нейронные сети
 - 3.9.2. Машинное обучение с помощью нейронных сетей
 - 3.9.3. Градиентный спуск, "метод обратного распространения ошибки" и функции активации
 - 3.9.4. Реализация искусственной нейронной сети
- 3.10 Глубокое обучение
 - 3.10.1. Глубокие нейронные сети. Введение
 - 3.10.2. Конволюционные сети
 - 3.10.3. Моделирование последовательностей
 - 3.10.4. Tensorflow и pytorch

Модуль 4. Веб-аналитика

- 4.1. Веб-аналитика
 - 4.1.1. Введение
 - 4.1.2. Развитие веб-аналитики
 - 4.1.3. Процесс анализа
- 4.2. Google Analytics
 - 4.2.1. Google Analytics
 - 4.2.2. Применение
 - 4.2.3. Цели
- 4.3. Хиты. Взаимодействие с веб-сайтом
 - 4.3.1. Основные метрики
 - 4.3.2. KPI (ключевые показатели эффективности)
 - 4.3.3. Адекватные показатели конверсии
- 4.4. Частые измерения
 - 4.4.1. Источник
 - 4.4.2. Метод средних
 - 4.4.3. Ключевое слово
 - 4.4.4. Кампания
 - 4.4.5. Индивидуальная маркировка
- 4.5. Настройка Google Analytics
 - 4.5.1. Установка. Создание учетной записи
 - 4.5.2. Версии платформы: UA/GA4
 - 4.5.3. Отслеживание конверсий
 - 4.5.4. Цели конверсии
- 4.6. Организация Google Analytics
 - 4.6.1. Учетная запись
 - 4.6.2. Свойства
 - 4.6.3. Приложения
- 4.7. Отчеты Google Analytics
 - 4.7.1. В реальном времени
 - 4.7.2. Аудитория
 - 4.7.3. Получение
 - 4.7.4. Поведение
 - 4.7.5. Конверсии
 - 4.7.6. Электронная коммерция
- 4.8. Расширенные отчеты в Google Analytics
 - 4.8.1. Индивидуальные отчеты
 - 4.8.2. Панели
 - 4.8.3. APIs
- 4.9. Фильтры и сегменты
 - 4.9.1. Фильтр
 - 4.9.2. Сегменты
 - 4.9.3. Типы сегментов: предопределенные/персонализированные
 - 4.9.4. Списки ремаркетинга
- 4.10. План цифровой аналитики
 - 4.10.1. Измерение
 - 4.10.2. Внедрение в технологическую среду
 - 4.10.3. Выводы

Модуль 5. Масштабируемость и надежность систем массового использования данных

- 5.1. Масштабируемость, надежность и обслуживаемость
 - 5.1.1. Масштабируемость
 - 5.1.2. Надежность
 - 5.1.3. Обслуживаемость
- 5.2. Моделирование данных
 - 5.2.1. Эволюция моделей данных
 - 5.2.2. Сравнение реляционной модели с моделью NoSQL на основе документов
 - 5.2.3. Графовая вероятностная модель
- 5.3. Системы хранения и поиска данных
 - 5.3.1. Структурированное хранение журналов
 - 5.3.2. Хранение в сегментных таблицах
 - 5.3.3. B-дерево
- 5.4. Сервисы, передача сообщений и форматы кодирования данных
 - 5.4.1. Поток данных в REST-сервисах
 - 5.4.2. Поток данных при передаче сообщений
 - 5.4.3. Форматы отправки сообщений
- 5.5. Репликация
 - 5.5.1. Теорема CAP
 - 5.5.2. Модели согласованности
 - 5.5.3. Модели репликации, основанные на концепциях лидера и последователя
- 5.6. Распределенные транзакции
 - 5.6.1. Атомные операции
 - 5.6.2. Распределенные транзакции с разных Кельвин, Спаннер подходов
 - 5.6.3. Сериализация
- 5.7. Секционирование
 - 5.7.1. Виды секционирования
 - 5.7.2. Индексы в секционировании
 - 5.7.3. Перебалансировка секционирования

- 5.8. Пакетная обработка
 - 5.8.1. Пакетная обработка
 - 5.8.2. MapReduce
 - 5.8.3. Применение подходов, используемых после MapReduce
- 5.9. Обработка потоков данных
 - 5.9.1. Системы сообщений
 - 5.9.2. Постоянство потоков данных
 - 5.9.3. Использование и операции с потоками данных
- 5.10. Примеры использования. Twitter, Facebook, Instagram
 - 5.10.1. Twitter: использование кэша
 - 5.10.2. Facebook: нереляционные модели
 - 5.10.3. Uber: разные модели для разных целей

Модуль 6. Системное администрирование для распределенных развертываний

- 6.1. Классическая администрация. Монолитная модель
 - 6.1.1. Классические приложения. Монолитная модель
 - 6.1.2. Системные требования для монолитных приложений
 - 6.1.3. Администрирование монолитных систем
 - 6.1.4. Автоматизация
- 6.2. Распределенные приложения. Микросервисы
 - 6.2.1. Парадигма распределенных вычислений
 - 6.2.2. Модели на основе микросервисов
 - 6.2.3. Системные требования для распределенных моделей
 - 6.2.4. Монолитные приложения против распределенных приложений
- 6.3. Инструменты для эксплуатации ресурсов
 - 6.3.1. Управление «железом»
 - 6.3.2. Виртуализация
 - 6.3.3. Эмуляция
 - 6.3.4. Паравиртуализация
- 6.4. Модели IaaS, PaaS и SaaS
 - 6.4.1. Модель IaaS
 - 6.4.2. Модель PaaS
 - 6.4.3. Модель SaaS
 - 6.4.4. Модели проектирования

- 6.5. Контейнеризация
 - 6.5.1. Виртуализация с помощью Cgroups
 - 6.5.2. Контейнеры
 - 6.5.3. От приложения к контейнеру
 - 6.5.4. Оркестровка контейнеров
- 6.6. Кластеризация
 - 6.6.1. Высокая производительность и высокая доступность
 - 6.6.2. Модели высокой доступности
 - 6.6.3. Кластеризация как SaaS-платформа
 - 6.6.4. Кластерная секьюритизация
- 6.7. Облачные вычисления
 - 6.7.1. Кластеры vs. Облако
 - 6.7.2. Виды облаков
 - 6.7.3. Модели облачных сервисов
 - 6.7.4. Переподписка
- 6.8. Мониторинг и тестирование
 - 6.8.1. Виды мониторинга
 - 6.8.2. Визуализация
 - 6.8.3. Тестирование инфраструктуры
 - 6.8.4. Хаос-инжиниринг
- 6.9. Утилиты: Kubernetes
 - 6.9.1. Структура
 - 6.9.2. Администрация
 - 6.9.3. Развертывание услуг
 - 6.9.4. Разработка услуг для K8S
- 6.10. Утилиты: OpenStack
 - 6.10.1. Структура
 - 6.10.2. Администрация
 - 6.10.3. Развертывания
 - 6.10.4. Разработка услуг для OpenStack



Модуль 7. Интернет вещей

- 7.1. Интернет вещей (IoT)
 - 7.1.1. Интернет будущего
 - 7.1.2. Интернет вещей и Промышленный интернет вещей
 - 7.1.3. Консорциум промышленного интернета
- 7.2. Эталонная архитектура
 - 7.2.1. Эталонная архитектура
 - 7.2.2. Слои и компоненты
- 7.3. IoT-устройства
 - 7.3.1. Классификация
 - 7.3.2. Компоненты
 - 7.3.3. Датчики и исполнительные механизмы
- 7.4. Коммуникационные протоколы
 - 7.4.1. Классификация
 - 7.4.2. Модель OSI
 - 7.4.3. Технологии
- 7.5. IoT и IIoT платформы
 - 7.5.1. IoT платформа
 - 7.5.2. Облачные платформы общего назначения
 - 7.5.3. Промышленные платформы
 - 7.5.4. Платформы с открытым исходным кодом
- 7.6. Управление данными в платформах IoT
 - 7.6.1. Механизмы управления
 - 7.6.2. Открытые данные
 - 7.6.3. Обмен данными
 - 7.6.4. Визуализация данных
- 7.7. Безопасность в IoT
 - 7.7.1. Требования к безопасности
 - 7.7.2. Зоны безопасности
 - 7.7.3. Стратегии безопасности
 - 7.7.4. IIoT безопасность

- 7.8. Области применения систем IoT
 - 7.8.1. Умные города
 - 7.8.2. Здоровье и фитнес
 - 7.8.3. Умный дом
 - 7.8.4. Другое применение
- 7.9. Применение IIoT в различных промышленных секторах
 - 7.9.1. Создание
 - 7.9.2. Транспортировка
 - 7.9.3. Энергия
 - 7.9.4. Сельское хозяйство и животноводство
 - 7.9.5. Другие сектора
- 7.10. Интеграция IIoT в модель индустрии 4.0
 - 7.10.1. IIoRT (Интернет роботизированных вещей)
 - 7.10.2. Аддитивное производство
 - 7.10.3. Аналитика больших данных

Модуль 8. Управление проектами и Agile методологии

- 8.1. Управление проектами
 - 8.1.1. Проект
 - 8.1.2. Фазы проекта
 - 8.1.3. Управление проектами
- 8.2. Методика PMI для управления проектами
 - 8.2.1. PMI (Project Management Institute)
 - 8.2.2. PMBOK
 - 8.2.3. Разница между проектом, программой и портфелем проектов
 - 8.2.4. Эволюция организаций, работающих с проектами
 - 8.2.5. Активы процессов в организациях
- 8.3. PMI методология для управления проектами: процессы
 - 8.3.1. Группы процессов
 - 8.3.2. Области знаний
 - 8.3.3. Матрица процесса
- 8.4. Agile-методологии для управления проектами
 - 8.4.1. Контекст VUCA (нестабильность, неопределенность, сложность и неоднозначность)
 - 8.4.2. Гибкие ценности
 - 8.4.3. Принципы Agile-манифеста
- 8.5. Agile SCRUM фреймворк для управления проектами
 - 8.5.1. Scrum
 - 8.5.2. Основы методологии Scrum
 - 8.5.3. Ценности в Scrum
- 8.6. Agile SCRUM фреймворк для управления проектами. Процесс
 - 8.6.1. Процесс Scrum
 - 8.6.2. Типизированные роли в процессе Scrum
 - 8.6.3. Церемонии в Scrum
- 8.7. Agile SCRUM фреймворк для управления проектами. Артефакты
 - 8.7.1. Артефакты в процессе Scrum
 - 8.7.2. Scrum-команда
 - 8.7.3. Метрики для оценки эффективности работы Scrum-команды
- 8.8. Agile KANBAN фреймворк для управления проектами. Канбан-метод
 - 8.8.1. Kanban
 - 8.8.2. Преимущества Kanban
 - 8.8.3. Kanban-метод Элементы
- 8.9. Agile KANBAN фреймворк для управления проектами. Практика применения Kanban-метода
 - 8.9.1. Ценности Kanban
 - 8.9.2. Принципы применения Kanban-метода
 - 8.9.3. Общая практика Kanban-метода
 - 8.9.4. Метрики для оценки эффективности Kanban
- 8.10. Сравнения: PMI, SCRUM и KANBAN
 - 8.10.1. PMI-SCRUM
 - 8.10.2. PMI-KANBAN
 - 8.10.3. SCRUM-KANBAN

Модуль 9. Коммуникации, лидерство и управление командой

- 9.1. Организационное развитие в компании
 - 9.1.1. Организационный климат, культура и организационное развитие в компании
 - 9.1.2. Управление человеческим капиталом
- 9.2. Модели управления. Принятие решений
 - 9.2.1. Смена парадигмы в моделях управления
 - 9.2.2. Процесс управления технологической компанией
 - 9.2.3. Принятие решений. Инструменты планирования
- 9.3. Лидерство. Делегирование и empowerment
 - 9.3.1. Лидерство
 - 9.3.2. Делегирование и empowerment
 - 9.3.3. Оценка эффективности
- 9.4. Лидерство. Управление талантами и вовлеченность
 - 9.4.1. Управление талантами в компании
 - 9.4.2. Управление вовлеченностью в компании
 - 9.4.3. Улучшение коммуникации в компании
- 9.5. Применение коучинга в бизнесе
 - 9.5.1. Управленческий коучинг
 - 9.5.2. Коучинг команд
- 9.6. Менторинг в бизнесе
 - 9.6.1. Характеристика наставника
 - 9.6.2. 4 процесса программы менторинга
 - 9.6.3. Инструменты и методы в процессе менторинга
 - 9.6.4. Преимущества менторинга на уровне компании
- 9.7. Управление командой I. Межличностные отношения
 - 9.7.1. Межличностные отношения
 - 9.7.1.1. Реляционные стили: Подходы
 - 9.7.1.2. Эффективные встречи и соглашения в сложных ситуациях
- 9.8. Управление командой II. Конфликты
 - 9.8.1. Конфликты
 - 9.8.2. Предотвращение, рассмотрение и разрешение конфликтов
 - 9.8.2.1. Стратегии предотвращения конфликтов
 - 9.8.2.2. Управление конфликтами Основные принципы
 - 9.8.2.3. Стратегии предотвращения конфликтов
 - 9.8.3. Стресс и трудовая мотивация

- 9.9. Управление командой III. Переговоры
 - 9.9.1. Переговоры на управленческом уровне в технологических компаниях
 - 9.9.2. Стили ведения переговоров
 - 9.9.3. Фазы переговоров
 - 9.9.3.1. Препятствия, которые необходимо преодолеть в ходе переговоров
- 9.10. Управление командой IV. Техники ведения переговоров
 - 9.10.1. Техники и стратегии ведения переговоров
 - 9.10.1.1. Стратегии ведения переговоров и основные типы переговоров
 - 9.10.1.2. Тактика ведения переговоров и практические вопросы
 - 9.10.2. Фигура субъекта переговоров

Модуль 10. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

- 10.1. Глобализация и руководство
 - 10.1.1. Руководство и корпоративное управление
 - 10.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
 - 10.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления
- 10.2. Лидерство
 - 10.2.1. Лидерство. Концептуальный подход
 - 10.2.2. Лидерство в бизнесе
 - 10.2.3. Значение лидера в управлении бизнесом
- 10.3. *Кросс-культурный менеджмент*
 - 10.3.1. Концепция *кросс-культурного менеджмента*
 - 10.3.2. Вклад в познание национальных культур
 - 10.3.3. Управление разнообразием
- 10.4. Развитие менеджмента и лидерства
 - 10.4.1. Концепция развития менеджмента
 - 10.4.2. Концепция лидерства
 - 10.4.3. Теории лидерства
 - 10.4.4. Стили лидерства
 - 10.4.5. Интеллект в лидерстве
 - 10.4.6. Проблемы лидерства сегодня

- 10.5. Деловая этика
 - 10.5.1. Этика и мораль
 - 10.5.2. Деловая этика
 - 10.5.3. Лидерство и этика в компаниях
- 10.6. Устойчивость
 - 10.6.1. Устойчивость и устойчивое развитие
 - 10.6.2. Повестка дня на 2030 год
 - 10.6.3. Устойчивые предприятия
- 10.7. Корпоративная социальная ответственность
 - 10.7.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
 - 10.7.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
 - 10.7.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности
- 10.8. Системы и инструменты ответственного управления
 - 10.8.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
 - 10.8.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
 - 10.8.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
 - 10.8.4. Инструменты и стандарты КСО
- 10.9. Транснациональные компании и права человека
 - 10.9.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
 - 10.9.2. Транснациональные компании и международное право
 - 10.9.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека
- 10.10. Правовое регулирование и *корпоративное управление*
 - 10.10.1. Международные стандарты импорта и экспорта
 - 10.10.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
 - 10.10.3. Международное трудовое право





Модуль 11. Управление персоналом и талантами

- 11.1. Стратегическое управление персоналом
 - 11.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
 - 11.1.2. Стратегическое управление персоналом
- 11.2. Управление человеческими ресурсами на основе компетенций
 - 11.2.1. Анализ потенциала
 - 11.2.2. Политика вознаграждения
 - 11.2.3. Планирование карьеры/повышения
- 11.3. Оценка производительности и управление эффективностью
 - 11.3.1. Управление производительностью
 - 11.3.2. Управление эффективностью: цели и процесс
- 11.4. Инновации в управлении талантами и людьми
 - 11.4.1. Модели стратегического управления талантами
 - 11.4.2. Выявление, обучение и развитие талантов
 - 11.4.3. Лояльность и удержание
 - 11.4.4. Проактивность и инновации
- 11.5. Воля
 - 11.5.1. Природа мотивации
 - 11.5.2. Теория ожиданий
 - 11.5.3. Теории потребностей
 - 11.5.4. Мотивация и финансовое вознаграждение
- 11.6. Развитие высокоэффективных команд
 - 11.6.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
 - 11.6.2. Методики управления высокоэффективными самоуправляемыми командами
- 11.7. Управление изменениями
 - 11.7.1. Управление изменениями
 - 11.7.2. Тип процессов управления изменениями
 - 11.7.3. Этапы или фазы управления изменениями
- 11.8. Переговоры и управление конфликтами
 - 11.8.1. Переговоры
 - 11.8.2. Управление конфликтами
 - 11.8.3. Антикризисное управление

- 11.9. Управленческая коммуникация
 - 11.9.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
 - 11.9.2. Департаменты коммуникации
 - 11.9.3. Менеджер по связям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям
- 11.10. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов
 - 11.10.1. Производительность
 - 11.10.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

Модуль 12. Финансово-экономическое управление

- 12.1. Экономическая среда
 - 12.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система
 - 12.1.2. Финансовые учреждения
 - 12.1.3. Финансовые рынки
 - 12.1.4. Финансовые активы
 - 12.1.5. Прочие организации финансового сектора
- 12.2. Управленческий учет
 - 12.2.1. Основные понятия
 - 12.2.2. Активы компании
 - 12.2.3. Обязательства компании
 - 12.2.4. Чистая стоимость компании
 - 12.2.5. Счет прибылей и убытков
- 12.3. Информационные системы и бизнес-аналитика
 - 12.3.1. Основы и классификация
 - 12.3.2. Этапы и методы распределения затрат
 - 12.3.3. Выбор центра затрат и эффекта
- 12.4. Бюджет и управленческий контроль
 - 12.4.1. Модель бюджета
 - 12.4.2. Капитальный бюджет
 - 12.4.3. Операционный бюджет
 - 12.4.5. Бюджет казначейства
 - 12.4.6. Мониторинг бюджета
- 12.5. Финансовый менеджмент
 - 12.5.1. Финансовые решения компании
 - 12.5.2. Финансовый отдел
 - 12.5.3. Денежные излишки
 - 12.5.4. Риски, связанные с управлением финансами
 - 12.5.5. Управление рисками в финансовом менеджменте
- 12.6. Финансовое планирование
 - 12.6.1. Определение финансового планирования
 - 12.6.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании
 - 12.6.3. Создание и разработка бизнес-стратегии
 - 12.6.4. Таблица движения денежных средств
 - 12.6.5. Таблица оборотных активов
- 12.7. Корпоративная финансовая стратегия
 - 12.7.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования
 - 12.7.2. Продукты корпоративного финансирования
- 12.8. Стратегическое финансирование
 - 12.8.1. Самофинансирование
 - 12.8.2. Увеличение собственных средств
 - 12.8.3. Гибридные ресурсы
 - 12.8.4. Финансирование через посредников
- 12.9. Финансовый анализ и планирование
 - 12.9.1. Анализ бухгалтерского баланса
 - 12.9.2. Анализ отчета о прибылях и убытках
 - 12.9.3. Анализ рентабельности
- 12.10. Анализ и решение кейсов/проблем
 - 12.10.1. Финансовая информация о компании Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Модуль 13. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг

- 13.1. Управление продажами
 - 13.1.1. Концептуальные основы управления бизнесом
 - 13.1.2. Коммерческая стратегия и планирование
 - 13.1.3. Роль коммерческих менеджеров
- 13.2. Маркетинг
 - 13.2.1. Концепция маркетинга
 - 13.2.2. Основы маркетинга
 - 13.2.3. Маркетинговая деятельность компании
- 13.3. Управление стратегическим маркетингом
 - 13.3.1. Концепция стратегического маркетинга
 - 13.3.2. Концепция стратегического маркетингового планирования
 - 13.3.3. Этапы процесса стратегического маркетингового планирования
- 13.4. Цифровой маркетинг и электронная коммерция
 - 13.4.1. Цели цифрового маркетинга и электронной коммерции
 - 13.4.2. Цифровой маркетинг и средства массовой информации, которые он использует
 - 13.4.3. Электронная коммерция. Общий контекст
 - 13.4.4. Категории электронной коммерции
 - 13.4.5. Преимущества и недостатки *электронной коммерции* по сравнению с традиционной торговлей
- 13.5. Цифровой маркетинг для укрепления бренда
 - 13.5.1. Онлайн-стратегии для улучшения репутации вашего бренда
 - 13.5.2. *Брендированный контент и сторителлинг*
- 13.6. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов
 - 13.6.1. Стратегии лояльности и вовлечения через интернет
 - 13.6.2. *Управление взаимоотношениями с посетителями*
 - 13.6.3. Гиперсегментация
- 13.7. Управление цифровыми кампаниями
 - 13.7.1. Что такое цифровая рекламная кампания?
 - 13.7.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете
 - 13.7.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний

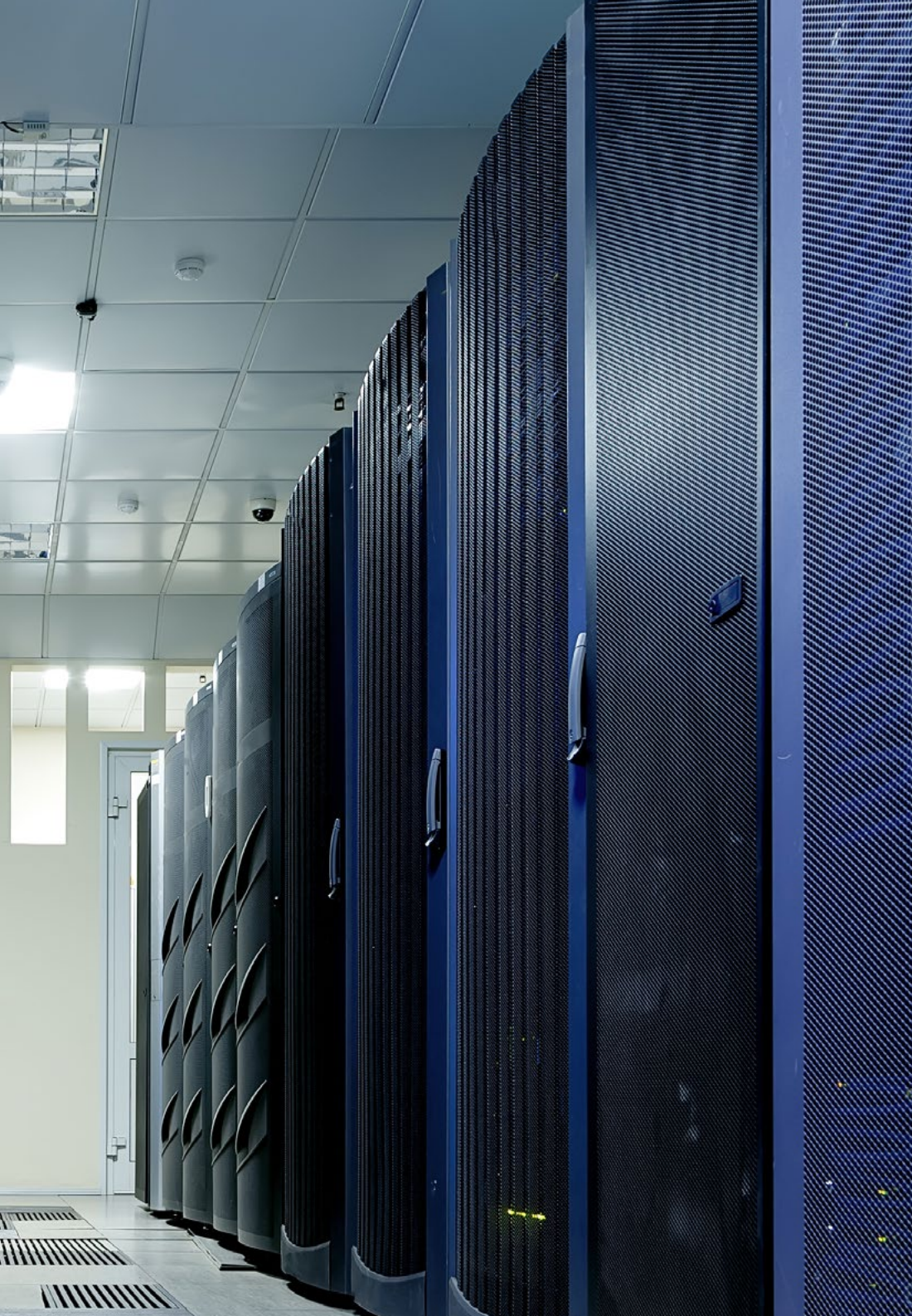
- 13.8. Стратегия продаж
 - 13.8.1. Стратегия продаж
 - 13.8.2. Методы продаж
- 13.9. Корпоративная коммуникация
 - 13.9.1. Понятие
 - 13.9.2. Важность коммуникации в организации
 - 13.9.3. Тип коммуникации в организации
 - 13.9.4. Функции коммуникации в организации
 - 13.9.5. Элементы коммуникации
 - 13.9.6. Проблемы коммуникации
 - 13.9.7. Сценарии коммуникации
- 13.10. Коммуникация и цифровая репутация
 - 13.10.1. Онлайн-репутация
 - 13.10.2. Как измерить цифровую репутацию?
 - 13.10.3. Инструменты для создания онлайн-репутации
 - 13.10.4. Отчет о репутации в Интернете
 - 13.10.5. *Брендинг онлайн*

Модуль 14. Исполнительный менеджмент

- 14.1. Общий менеджмент
 - 14.1.1. Концепция общего менеджмента
 - 14.1.2. Действия генерального директора
 - 14.1.3. Генеральный директор и его функции
 - 14.1.4. Трансформация работы менеджмента
- 14.2. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней
 - 14.2.1. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней
- 14.3. Управление операциями
 - 14.3.1. Важность управления
 - 14.3.2. Цепочка создания стоимости
 - 14.3.3. Управление качеством
- 14.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей
 - 14.4.1. Межличностная коммуникация
 - 14.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
 - 14.4.3. Барьеры коммуникации

- 14.5. Средства личной и организационной коммуникации
 - 14.5.1. Межличностная коммуникация
 - 14.5.2. Инструменты межличностной коммуникации
 - 14.5.3. Коммуникация в организации
 - 14.5.4. Инструменты в организации
- 14.6. Кризисная коммуникация
 - 14.6.1. Кризис
 - 14.6.2. Фазы кризиса
 - 14.6.3. Сообщения: содержание и моменты
- 14.7. Подготовка кризисного плана
 - 14.7.1. Анализ потенциальных проблем
 - 14.7.2. Планирование
 - 14.7.3. Адекватность персонала
- 14.8. Эмоциональный интеллект
 - 14.8.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
 - 14.8.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
 - 14.8.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация
- 14.9. Личный *брендинг*
 - 14.9.1. Стратегии личного брендинга
 - 14.9.2. Законы личного брендинга
 - 14.9.3. Инструменты для создания личного бренда
- 14.10. Лидерство и управление командой
 - 14.10.1. Лидерство и стили лидерства
 - 14.10.2. Возможности и проблемы лидеров
 - 14.10.3. Управление процессами изменений
 - 14.10.4. Управление мультикультурными командами





“

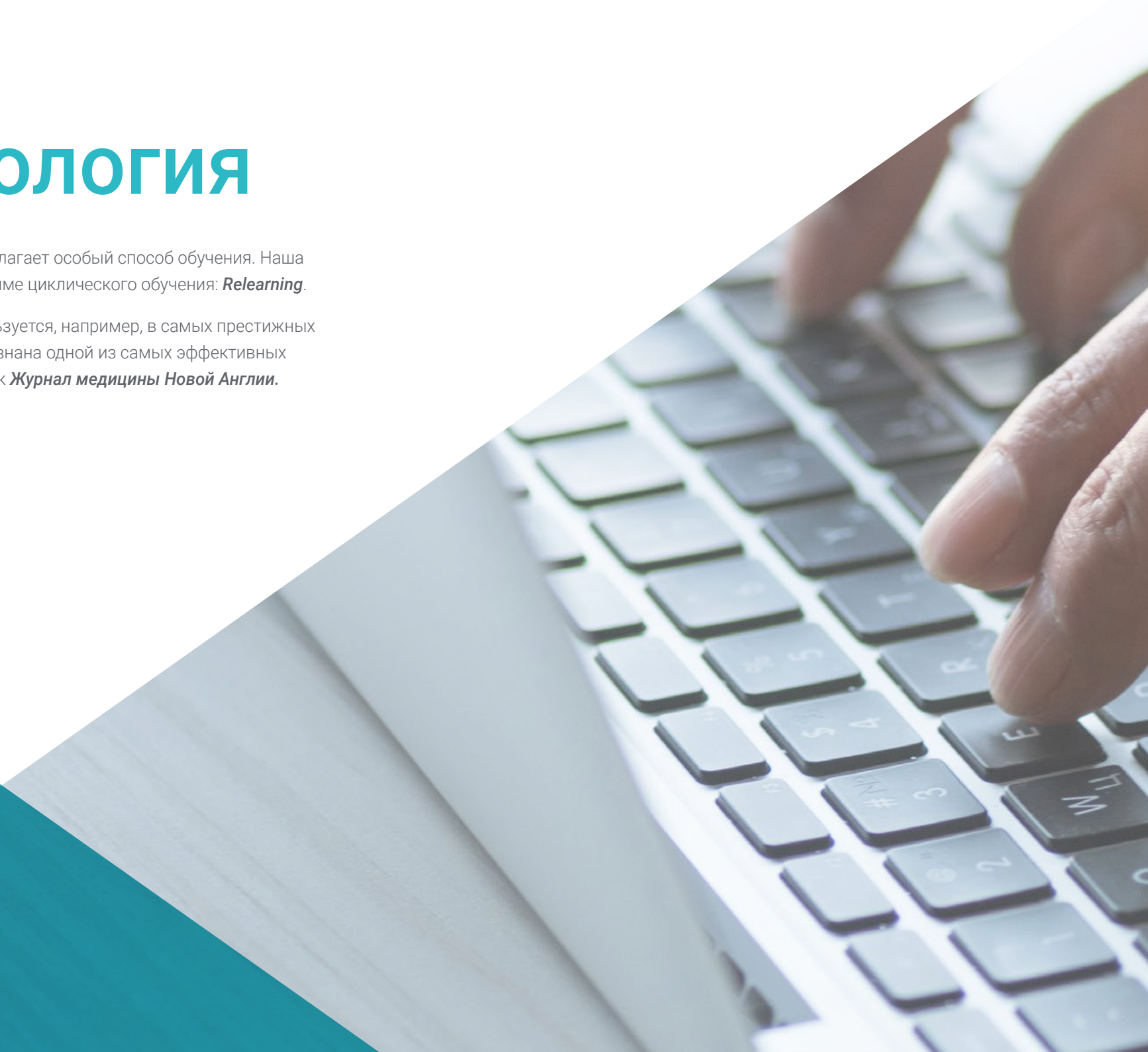
Уникальная программа подготовки, отличающаяся своим качественным содержанием и отличным преподавательским составом”

06

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического 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 циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

Исследование кейсов 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.

“

С TECH вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования 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

Эта программа TECH - 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, делая решающий шаг на пути к успеху. Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование 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 кейсов заключается в том, что им 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 кейс-метода - 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 кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

В 2019 году мы достигли лучших результатов обучения среди всех онлайн-университетов в мире.

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 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, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем 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 получаете 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 наших будущих сложных решениях.



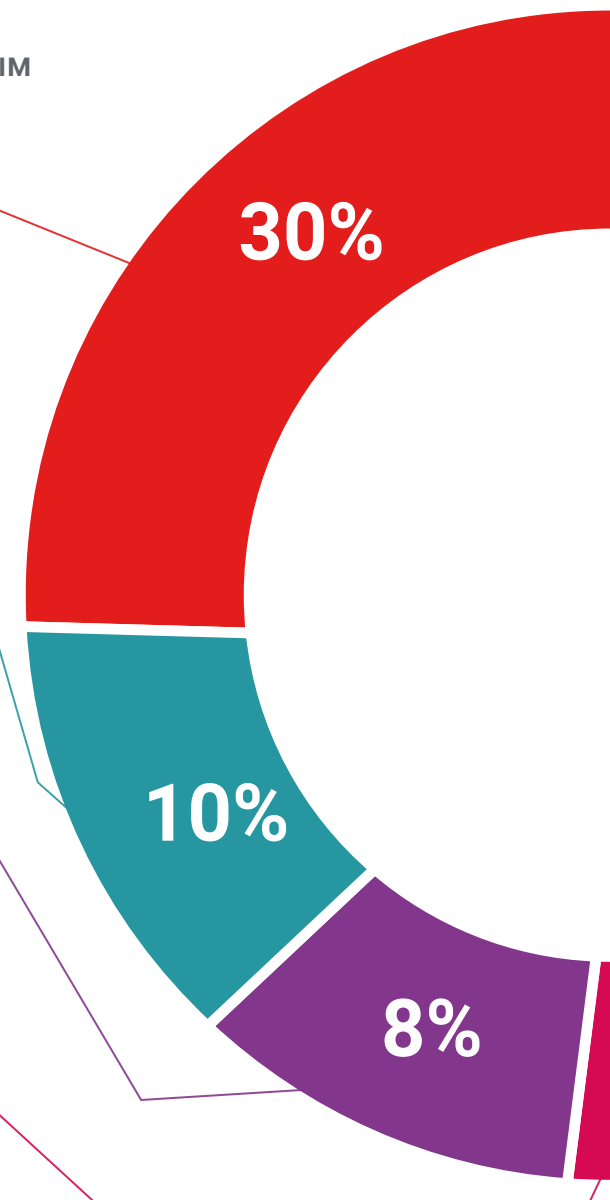
Практика навыков и компетенций

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 будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





Метод кейсов

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



Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает 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 самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



07

Квалификация

Специализированная магистратура в области технического управления наукой о данных в компании гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома об окончании Специализированной магистратуры, выдаваемого TESH Технологическим университетом.



““

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

Данная **Специализированная магистратура MBA в области технического управления наукой о данных в компании** содержит самую полную и современную программу на рынке.

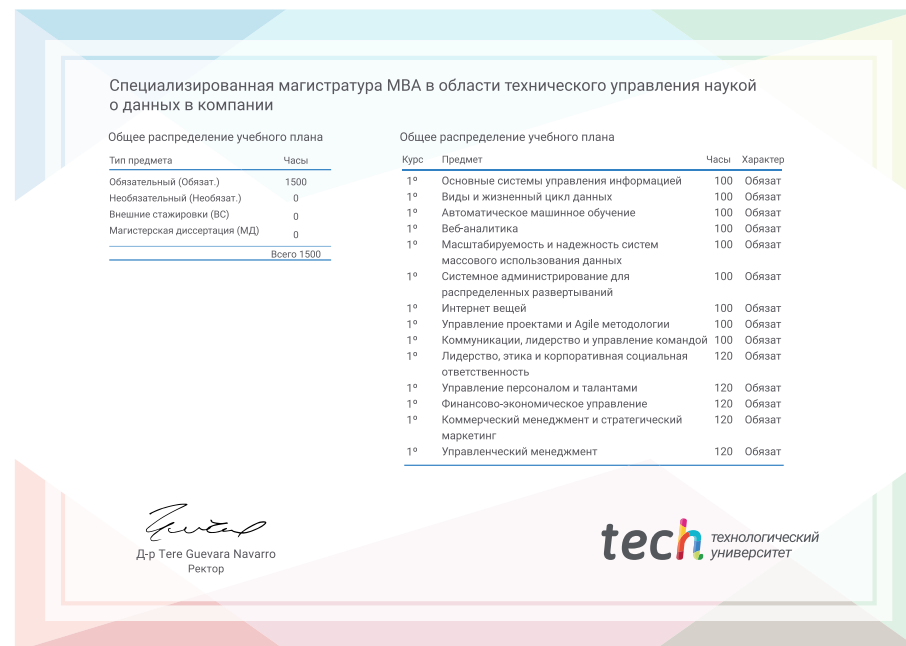
После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Специализированной магистратуры**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

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 MBA в области технического управления наукой о данных в компании**

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 Обязанности

tech технологический университет

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее качество

Веб обучение

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

Специализированная
магистратура
МВА в области технического
управления наукой о данных
в компании

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

Специализированная магистратура МВА в области технического управления наукой о данных в компании