

Профессиональная  
магистерская специализация  
Высший менеджмент закупок





## Профессиональная магистерская специализация Высший менеджмент закупок

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 2 года
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Режим обучения: 16ч./неделя
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: [www.techitute.com/ru/school-of-business/advanced-master-degree/advanced-master-degree-senior-purchasing-management](http://www.techitute.com/ru/school-of-business/advanced-master-degree/advanced-master-degree-senior-purchasing-management)

# Оглавление

01	Добро пожаловать	02	Почему стоит учиться в ТЕСН?	03	Почему именно наша программа?	04	Цели
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>
	стр. 4		стр. 6		стр. 10		стр. 14
		05	Компетенции	06	Структура и содержание	07	Методология
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 22		стр. 28		стр. 42
		08	Профиль наших учащихся	09	Руководство курса	10	Влияние на карьеру
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 50		стр. 54		стр. 58
				11	Преимущества для вашей компании	12	Квалификация
					<hr/>		<hr/>
					стр. 62		стр. 66

01

# Добро пожаловать

Закупки компании - это фундаментальная область, поскольку правильное управление закупками позволит компании быть более конкурентоспособной и получать более высокую прибыль. Поэтому специализация тех, кто отвечает за эту область, имеет большое значение. С помощью этой программы Профессиональной магистерской специализации вы расширите свои знания о наиболее подходящих стратегиях ведения переговоров с поставщиками и управления закупками, что позволит вам осуществлять более реалистичное и эффективное управление.



Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок.  
TECH Технологический университет



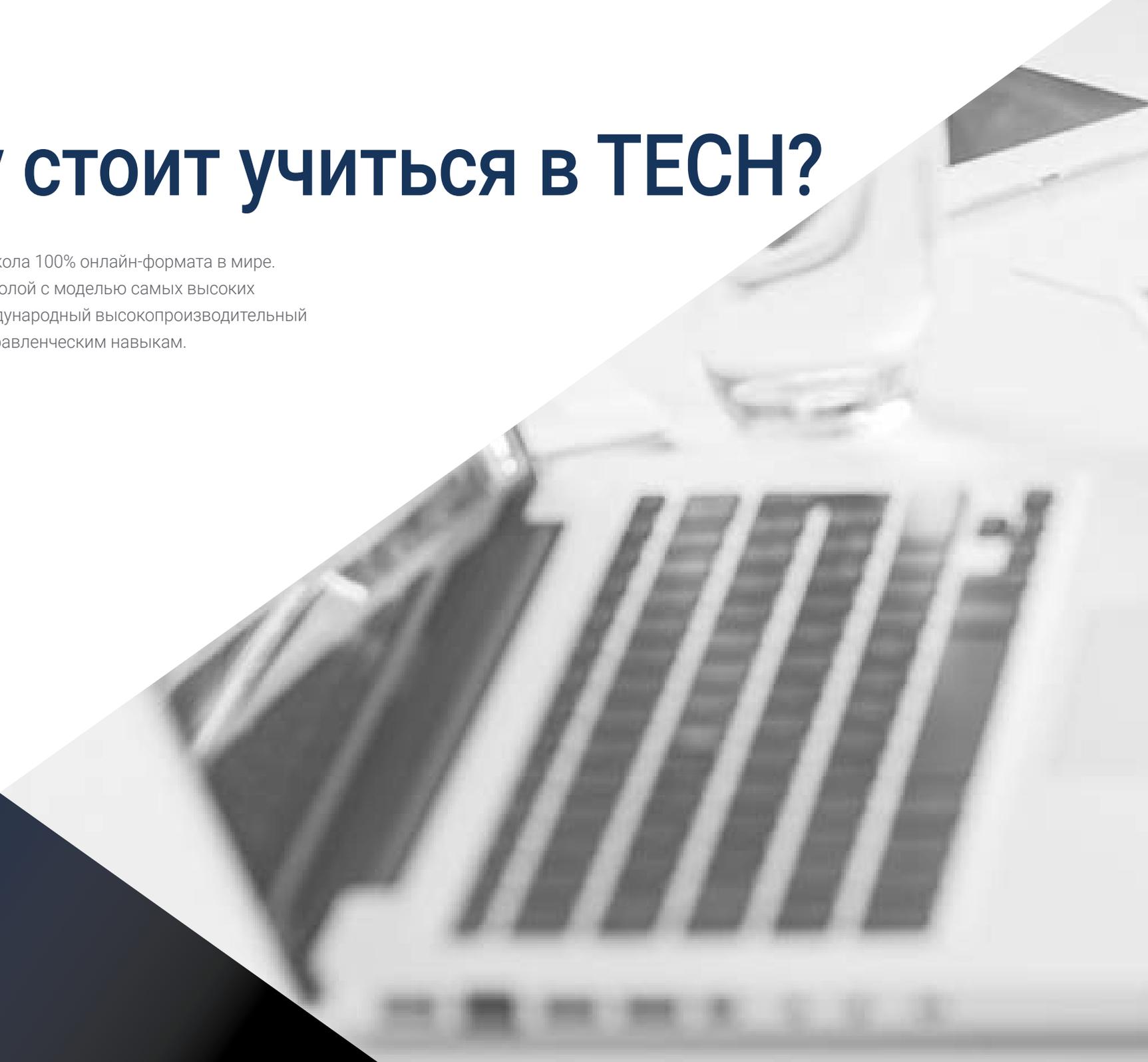
“

*Специализируйтесь на управлении закупками и пройдите необходимое обучение, чтобы улучшить свою повседневную работу и добиться максимальных преимуществ для своей компании”*

02

# Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН - это крупнейшая бизнес-школа 100% онлайн-формата в мире.  
Мы являемся элитной бизнес-школой с моделью самых высоких академических стандартов. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

*TESH - это технологический передовой университет, который предоставляет все свои ресурсы в распоряжение студентов, чтобы помочь им достичь успеха в бизнесе”*

## В ТЕСН Технологическом университете



### Инновации

Мы предлагаем вам модель онлайн-обучения, сочетающую в себе новейшие образовательные технологии и максимальную педагогическую строгость. Уникальный метод с высочайшим международным признанием, который даст вам возможность развиваться в мире постоянных перемен, где инновации играют ключевую роль в деятельности каждого предпринимателя. «История успеха Microsoft Europe» за включение в программы инновационной интерактивной мультимедиа-системы.



### Высокие требования

Критерий приема в ТЕСН не представляет больших затрат. Чтобы учиться у нас, вам не нужно делать большие инвестиции. Однако для того, чтобы получить диплом в ТЕСН, необходимо проверить уровень знаний и возможностей студента. Наши академические стандарты очень высоки...

**95%**

студентов ТЕСН успешно завершают обучение



### Нетворкинг

Профессионалы из разных стран принимают участие в ТЕСН, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

**+100000**

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

**+200**

разных национальностей



### Расширение прав и возможностей

Развивайтесь наряду с лучшими компаниями и профессионалами, обладающими большим авторитетом и влиянием. Мы создали стратегические альянсы и ценную сеть контактов с основными экономическими субъектами на 7 континентах.

**+500**

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями



### Талант

Наша программа - это уникальное предложение для раскрытия вашего таланта в мире бизнеса. Возможность, с помощью которой вы сможете заявить о своих проблемах и видении своего бизнеса.

ТЕСН помогает студентам показать миру свой талант по окончании этой программы.



### Мультикультурный контекст

Обучаясь в ТЕСН, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в многокультурном контексте. В программе с глобальным видением, благодаря которой вы сможете узнать о том, как работают в разных частях света, собрать самую свежую информацию, которая наилучшим образом соответствует вашей бизнес-идее.

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



TECH стремится к совершенству и для этого обладает рядом характеристик, которые делают его уникальным университетом:



### Анализ

---

TECH исследует критическую сторону ученика, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



### Академическое превосходство

---

TECH предлагает студентам лучшую методику онлайн-обучения. Университет сочетает метод *Relearning* (наиболее признанная во всем мире методология последипломного обучения) с «методом кейсов» Гарвардской школы бизнеса. Традиции и современность в сложном балансе и в контексте самого требовательного академического маршрута.



### Экономия за счет масштаба

---

TECH - крупнейший в мире онлайн-университет. В его портфолио насчитывается более 10 000 университетских последипломных программ. А в новой экономике **объем + технология = разрушительная цена**. Таким образом, мы заботимся о том, чтобы учеба для вас была не такой дорогой, как в другом университете.



### Учитесь у лучших

---

Наши преподаватели объясняют в аудиториях, что привело их к успеху в их компаниях, работая в реальном, живом и динамичном контексте. Преподаватели, которые полностью посвящают себя тому, чтобы предложить вам качественную специализацию, которая позволит вам продвинуться по карьерной лестнице и выделиться в мире бизнеса.

Преподаватели 20 различных национальностей.



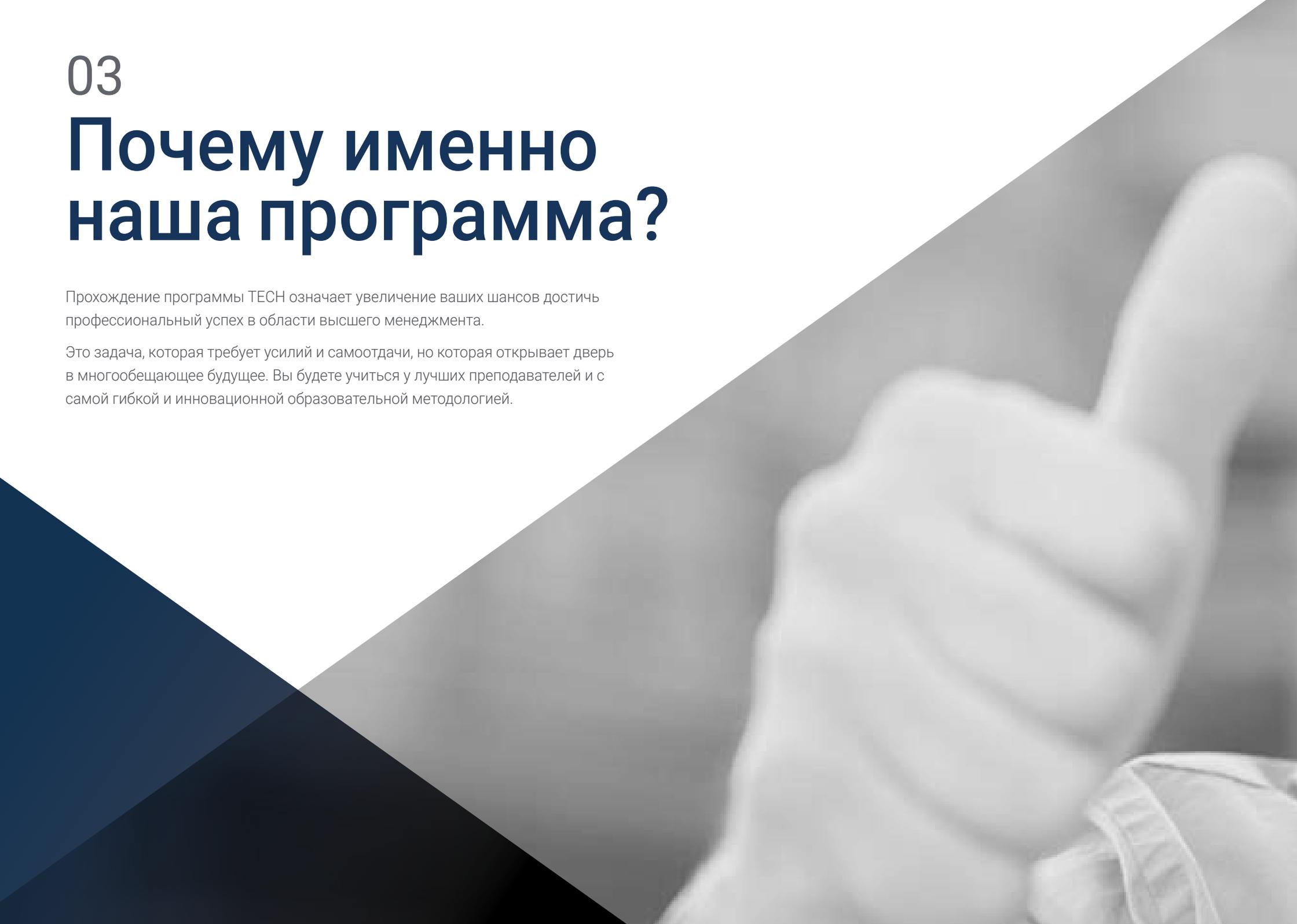
В TECH у вас будет доступ к методу кейсов Гарвардской школы бизнеса"

03

# Почему именно наша программа?

Прохождение программы TESH означает увеличение ваших шансов достичь профессиональный успех в области высшего менеджмента.

Это задача, которая требует усилий и самоотдачи, но которая открывает дверь в многообещающее будущее. Вы будете учиться у лучших преподавателей и с самой гибкой и инновационной образовательной методологией.



“

*У нас самый престижный преподавательский состав и самый полный учебный план на рынке, что позволяет нам предложить вам обучение на самом высоком академическом уровне”*

Эта программа обеспечит вам множество преимуществ в трудоустройстве и личной жизни, включая следующие:

01

### Дать определенный толчок карьере студента

Мы даем вам возможность взять под контроль свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал. Пройдя нашу программу, вы приобретете необходимые навыки, чтобы за короткий срок добиться положительных изменений в своей карьере.

*70% студентов этой специализации добиваются успешных изменений в своей карьере менее чем за 2 года.*

02

### Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

Мы предлагаем вам глубокое понимание общего менеджмента, чтобы узнать, как каждое решение влияет на различные функциональные области компании.

*Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.*

03

### Укрепить знания в области высшего корпоративного менеджмента

Обучение в TECH означает открытие дверей в профессиональную область, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве менеджеров высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

*Вы будете работать над более чем 100 реальными кейсами топ-менеджеров.*

04

### Брать на себя новые обязанности

Мы покажем вам последние тенденции, разработки и стратегии для осуществления вашей профессиональной деятельности в меняющихся условиях.

*45% наших студентов получают повышение внутри компании.*

05

### Получить доступ к мощной сети контактов

TECH формирует своих студентов, чтобы максимально расширить их возможности. Студенты с теми же заботами и желанием развиваться. Таким образом, можно будет обмениваться контактами партнеров, клиентов или поставщиков.

*Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.*

06

### Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

Вы получите глубокое стратегическое видение, которое поможет вам разработать собственный проект, принимая во внимание различные направления деятельности компании.

*20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.*

07

### Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

Мы помогаем вам применять и развивать полученные знания и совершенствовать навыки межличностного общения, чтобы стать лидером, который меняет мир к лучшему.

*Улучшите свои коммуникативные и лидерские навыки и продвигайтесь по карьерной лестнице.*

08

### Стать частью эксклюзивного сообщества

Мы предлагаем вам возможность стать частью сообщества элитных менеджеров, крупных компаний, известных институтов и квалифицированных преподавателей из самых престижных университетов мира: сообщества TECH Технологического университета.

*Мы даем вам возможность специализироваться с командой всемирно известных преподавателей.*

# 04

## Цели

Эта программа предназначена для укрепления управленческих и лидерских навыков, а также для развития новых компетенций и навыков, которые будут необходимы для вашего профессионального развития. После окончания программы вы сможете принимать глобальные решения с инновационной перспективой и международным мировоззрением.



“

Узнайте, как стратегически управлять закупками вашей компании и дать толчок своей карьере”

Ваши цели - это наши цели.

Мы работаем вместе, чтобы помочь вам их достичь.

Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок научит вас:

01

Определять последние тенденции в управлении бизнесом, принимая во внимание глобализованную среду, которая определяет критерии высшего менеджмента

04

Разрабатывать стратегии принятия решений в сложной и нестабильной среде

02

Развить ключевые лидерские качества, которые должны определять профессионалов своего дела



03

При разработке бизнес-плана следовать критериям устойчивости, установленным международными стандартами

05

Создавать корпоративные стратегии, задающие сценарий, по которому компания должна следовать, чтобы стать более конкурентоспособной и достичь своих целей

06

Развивать необходимые навыки для стратегического управления деловой деятельностью

08

Понять, как лучше управлять человеческими ресурсами компании, добиваясь их более эффективной работы в пользу прибыли компании

09

Приобрести навыки коммуникации, необходимые бизнес-лидеру для того, чтобы его сообщение было услышано и понято членами его сообщества

07

Разрабатывать инновационные стратегии и политику для улучшения управления и эффективности бизнеса

10

Понимать экономическую среду, в которой работает компания, и разрабатывать соответствующие стратегии для предвидения изменений



11

Уметь управлять экономическим и финансовым планом компании

14

Осуществлять маркетинговую стратегию, которая позволяет нам сделать наш продукт известным нашим потенциальным клиентам и сформировать адекватный имидж нашей компании

12

Понять логистические операции, необходимые в бизнес-среде, чтобы разработать адекватное управление ими



13

Уметь применять информационные и коммуникационные технологии в различных сферах деятельности компании

15

Уметь разрабатывать все фазы бизнес-идеи: дизайн, технико-экономический план, исполнение, мониторинг и т.д.

16

Создавать инновационные стратегии в соответствии с нашими проектами

18

Определять политику, практику и рычаги, определяющие управление закупками, а также отношения между клиентами и поставщиками

19

Использовать наиболее подходящие инструменты закупок для выбора и оценки лучших поставщиков

17

Определять политику закупок и снабжения в рамках интегрированной логистики

20

Структурировать требования в области закупок



21

Реализовывать план по повышению  
производительности и снижению затрат

22

Оценивать и измерять результаты путем определения  
ключевых показателей

23

Разрабатывать стратегии ведения переговоров,  
обеспечивающие стабильные и позитивные отношения  
с поставщиками





24

Составлять стратегический план отдела закупок

25

Определить финансовые последствия управления закупками для прибыльности компании

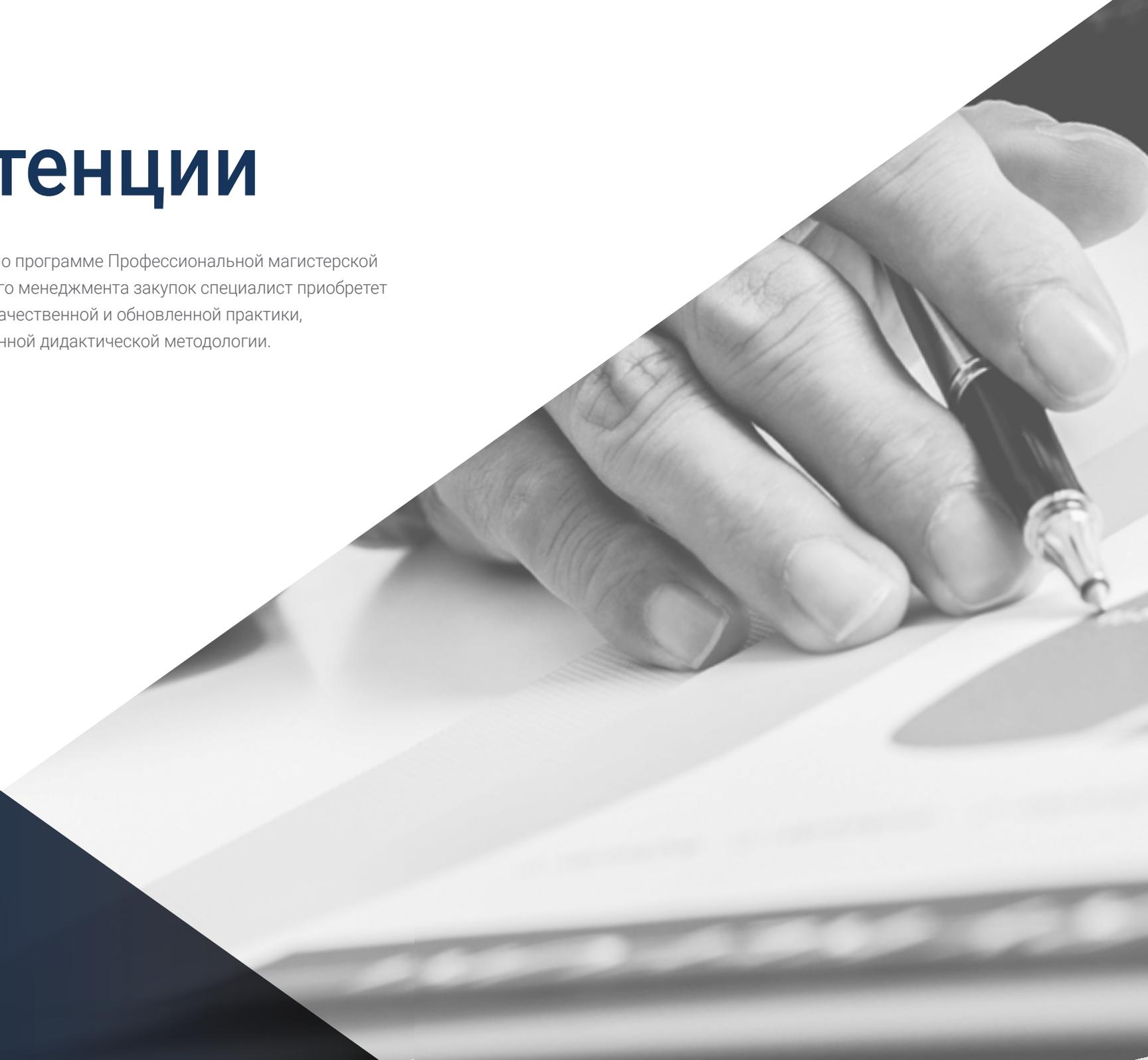
26

Приобрести лидерские навыки, которые позволят специалистам более свободно развивать свою профессиональную деятельность

05

# Компетенции

После прохождения аттестации по программе Профессиональной магистерской специализации в области высшего менеджмента закупок специалист приобретет необходимые компетенции для качественной и обновленной практики, основанной на самой инновационной дидактической методологии.





“

*Развивайте необходимые навыки, которые пригодятся для улучшения вашей карьеры”*

01

Осуществлять глобальное управление компанией, применяя методы руководства, влияющие на производительность работников, таким образом, чтобы достигались цели

02

Быть частью и руководить корпоративной и конкурентной стратегией компании

03

Разрешать конфликты на предприятии и проблемы между работниками

04

Осуществлять правильное управление командой для повышения производительности и, следовательно, прибыли компании

05

Осуществлять экономический и финансовый контроль компании



06

Контролировать процессы логистики, закупок и снабжения компании

08

Применять наиболее подходящие стратегии для электронной коммерции продуктов и услуг компании



09

Разрабатывать и возглавлять маркетинговые планы

07

Глубоко изучить новые бизнес-модели информационных систем

10

Подробно изучить инновации во всех процессах и сферах деятельности компании

11

Руководить различными проектами компании

14

Провести анализ рынка, чтобы понять положение компании и ее конкурентов

12

Глубоко изучить устойчивое развитие компании, избегая воздействия на окружающую среду

15

Улучшить процессы закупок и поиска поставщиков

13

Провести финансовую диагностику компании

16

Понимать важность аудита в процессе закупок и снабжения компании

17

Понимать компанию и логистический процесс с точки зрения международного стратегического видения

20

Искать и выбирать наиболее подходящих поставщиков для компании

18

Получить знания в области коммерческого, трудового и налогового права, связанного с деятельностью компании

21

Планировать международную логистику, которая повысит прибыль компании

19

Осуществлять и руководить проведением и аудитом закупок

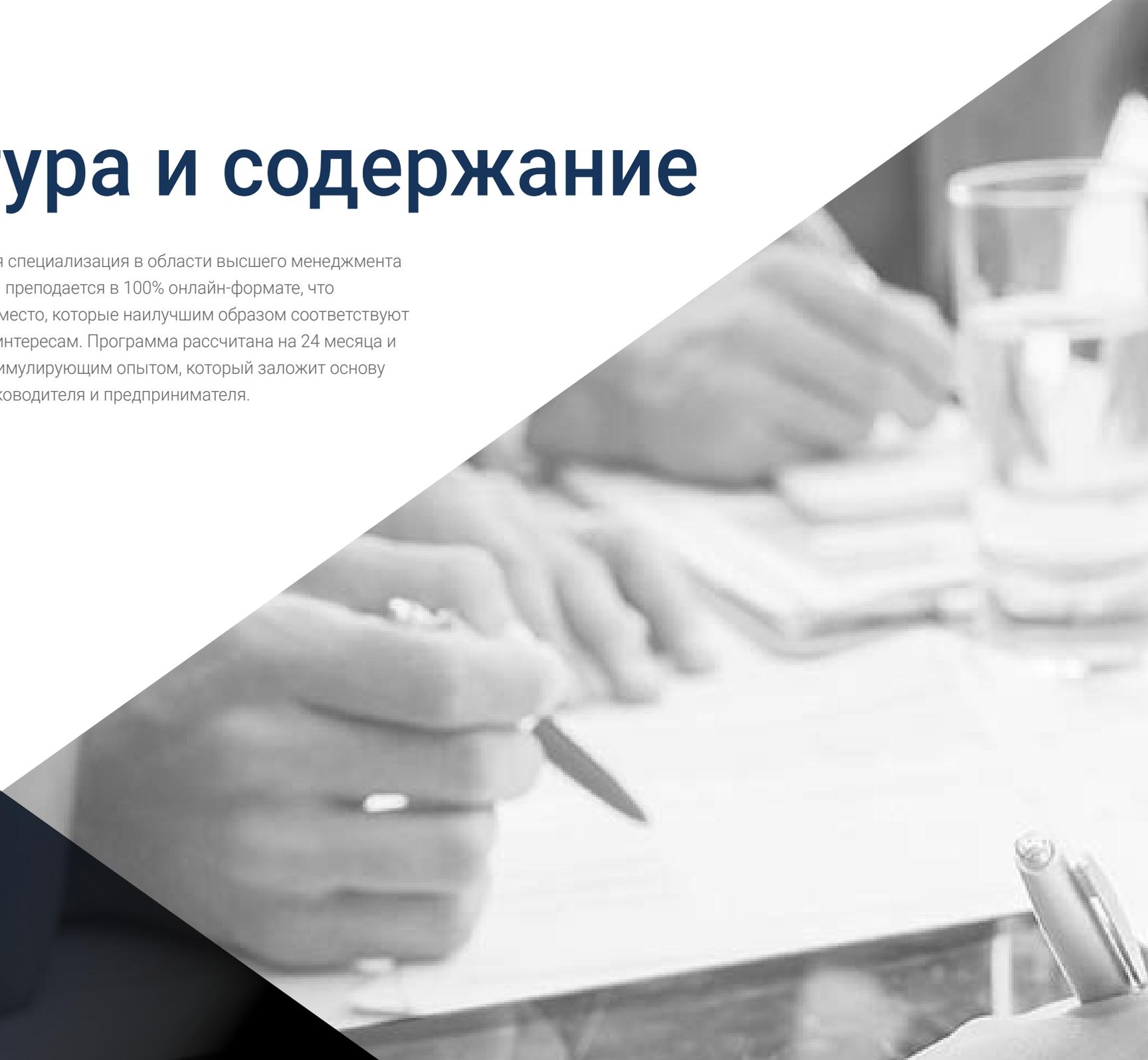
22

Применять самые высокие стандарты качества во всех процессах и проектах

06

# Структура и содержание

Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок - это программа, которая преподается в 100% онлайн-формате, что позволяет вам выбрать время и место, которые наилучшим образом соответствуют вашей занятости, расписанию и интересам. Программа рассчитана на 24 месяца и призвана стать уникальным и стимулирующим опытом, который заложит основу для вашего успеха в качестве руководителя и предпринимателя.



“

*Мы предлагаем вам комплексный учебный план для расширения вашей подготовки в области управления закупками”*

## Учебный план

Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок в ТЕСН Технологическом университете - это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению бизнес-задач и принятию решений на международном уровне. Содержание программы призвано способствовать развитию управленческих компетенций, позволяющих принимать решения.

На протяжении 3000 часов обучения студенты анализируют множество практических случаев, работая индивидуально и в команде. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок углубленно рассматривает основные сферы деятельности компании и предназначена для руководителей, которые хотят изучать управление закупками со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

План, разработанный и ориентированный на ваше профессиональное совершенствование, который подготовит вас к достижению превосходства в области менеджмента и управления бизнесом. Программа, которая понимает ваши потребности и потребности вашей компании благодаря инновационному содержанию, основанному на последних тенденциях, и поддерживается лучшей образовательной методологией и исключительным преподавательским составом, что даст вам навыки решения критических ситуаций творческим и эффективным способом.

Эта программа рассчитана на 24 месяца и состоит из 18 модулей:

<b>Модуль 1.</b>	Лидерство, этика и КСО
<b>Модуль 2.</b>	Стратегическое управление и <i>исполнительный менеджмент</i>
<b>Модуль 3.</b>	Управление персоналом и талантами
<b>Модуль 4.</b>	Экономический и финансовый менеджмент
<b>Модуль 5.</b>	Управление операциями и логистикой
<b>Модуль 6.</b>	Управление информационными системами
<b>Модуль 7.</b>	Коммерческий менеджмент, маркетинг и корпоративные коммуникации
<b>Модуль 8.</b>	Инновации и управление проектами
<b>Модуль 9.</b>	<i>Менеджмент и лидерство</i>
<b>Модуль 10.</b>	Логистика и экономический менеджмент
<b>Модуль 11.</b>	Исследование рынка
<b>Модуль 12.</b>	Управление проектами и качеством для покупателей
<b>Модуль 13.</b>	Функция закупок и снабжения
<b>Модуль 14.</b>	Стратегическое управление закупками
<b>Модуль 15.</b>	<i>Управление взаимоотношениями с поставщиками</i>
<b>Модуль 16.</b>	Социально-экологическое воздействие
<b>Модуль 17.</b>	<i>Глобальный сорсинг</i>
<b>Модуль 18.</b>	<i>Производительность и аудит</i>



### Где, когда и как учиться?

TECH предлагает вам возможность пройти это обучение полностью в режиме онлайн. В течение 24 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию этой программы, что позволит вам самостоятельно распоряжаться своим учебным временем.

*Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения для повышения вашего профессионального роста"*

## Модуль 1. Лидерство, этика и КСО

### 1.1. Глобализация и управление

- 1.1.1. Глобализация и тенденции: интернационализация рынков
- 1.1.2. Экономическая среда и корпоративное управление
- 1.1.3. Accountability или подотчетность

### 1.2. Лидерство

- 1.2.1. Межкультурная среда
- 1.2.2. Лидерство и менеджмент
- 1.2.3. Роли и обязанности руководства

### 1.3. Деловая этика

- 1.3.1. Этика и добросовестность
- 1.3.2. Этичное ведение бизнеса
- 1.3.3. Деонтология, этические кодексы и кодексы поведения
- 1.3.4. Предотвращение мошенничества и коррупции

### 1.4. Устойчивое развитие

- 1.4.1. Бизнес и устойчивое развитие
- 1.4.2. Социальное, экологическое и экономическое воздействие
- 1.4.3. Повестка дня на 2030 год и ЦУР

### 1.5. Корпоративная социальная ответственность

- 1.5.1. Корпоративная социальная ответственность
- 1.5.2. Роли и обязанности
- 1.5.3. Внедрение корпоративной социальной ответственности

## Модуль 2. Стратегическое управление и исполнительный менеджмент

### 2.1. Организационный анализ и дизайн

- 2.1.1. Организационная культура
- 2.1.2. Организационный анализ
- 2.1.3. Дизайн организационной структуры

### 2.2. Корпоративная стратегия

- 2.2.1. Стратегия корпоративного уровня
- 2.2.2. Типологии стратегий корпоративного уровня
- 2.2.3. Определение корпоративной стратегии
- 2.2.4. Корпоративная стратегия и репутационный имидж

### 2.3. Стратегическое планирование и формулирование

- 2.3.1. Стратегическое мышление
- 2.3.2. Стратегическое планирование и формулирование
- 2.3.3. Устойчивое развитие и корпоративная стратегия

### 2.4. Стратегические модели и паттерны

- 2.4.1. Богатство, стоимость и возврат инвестиций
- 2.4.2. Корпоративная стратегия: методологии
- 2.4.3. Рост и консолидация корпоративной стратегии

### 2.5. Стратегическое управление

- 2.5.1. Миссия, видение и стратегические ценности
- 2.5.2. Система сбалансированных показателей
- 2.5.3. Анализ, мониторинг и оценка корпоративной стратегии
- 2.5.4. Стратегическое управление и отчетность

### 2.6. Внедрение стратегии и исполнение

- 2.6.1. Стратегическая реализация: цели, действия и последствия
- 2.6.2. Мониторинг и стратегическое согласование
- 2.6.3. Подход к постоянному совершенствованию

### 2.7. Исполнительный менеджмент

- 2.7.1. Интеграция функциональных стратегий в общие бизнес-стратегии
- 2.7.2. Политика и процессы управления
- 2.7.3. Управление знаниями

### 2.8. Анализ и решение дел/проблем

- 2.8.1. Методология решения проблем
- 2.8.2. Метод кейсов
- 2.8.3. Позиционирование и принятие решений

**Модуль 3. Управление персоналом и талантами**

**3.1. Организационное поведение**

- 3.1.1. Теория организаций
- 3.1.2. Ключевые факторы изменений в организациях
- 3.1.3. Корпоративные стратегии, типологии и управление знаниями

**3.2. Стратегическое управление персоналом**

- 3.2.1. Разработка рабочих мест, найм и отбор персонала
- 3.2.2. Стратегический план управления человеческими ресурсами: разработка и реализация
- 3.2.3. Анализ рабочих мест; проектирование процесса подбора персонала
- 3.2.4. Образование и профессиональное развитие

**3.3. Развитие менеджмента и лидерства**

- 3.3.1. Управленческие навыки: компетенции и умения 21 века
- 3.3.2. Не управленческие навыки
- 3.3.3. Карта компетенций и навыков
- 3.3.4. Лидерство и управление персоналом

**3.4. Управление изменениями**

- 3.4.1. Анализ производительности
- 3.4.2. Стратегический подход
- 3.4.3. Управление изменениями: ключевые факторы, разработка и управление процессом
- 3.4.4. Подход к постоянному совершенствованию

**3.5. Переговоры и управление конфликтами**

- 3.5.1. Цели переговоров: отличительные элементы
- 3.5.2. Эффективные методы ведения переговоров
- 3.5.3. Конфликты: факторы и типологии
- 3.5.4. Эффективное управление конфликтами: переговоры и коммуникация

**3.6. Управленческая коммуникация**

- 3.6.1. Анализ производительности
- 3.6.2. Управлять изменениями. Сопротивление изменениям
- 3.6.3. Управление процессами изменений
- 3.6.4. Управление мультикультурными командами

**3.7. Управление командой и эффективность работы людей**

- 3.7.1. Многокультурная и многодисциплинарная среда
- 3.7.2. Управление командой и людьми
- 3.7.3. Коучинг и производительность персонала
- 3.7.4. Совещания руководителей: планирование и управление временем

**3.8. Управление знаниями и талантами**

- 3.8.1. Выявление знаний и талантов в организациях
- 3.8.2. Корпоративные модели управления знаниями и талантами
- 3.8.3. Креативность и инновации

**Модуль 4. Экономический и финансовый менеджмент**

**4.1. Экономическая среда**

- 4.1.1. Теория организаций
- 4.1.2. Ключевые факторы изменений в организациях
- 4.1.3. Корпоративные стратегии, типологии и управление знаниями

**4.2. Управленческий учет**

- 4.2.1. Международная система бухгалтерского учета
- 4.2.2. Введение в цикл бухгалтерского учета
- 4.2.3. Бухгалтерская отчетность предприятий
- 4.2.4. Анализ финансовых отчетов: принятие решений

**4.3. Бюджет и управленческий контроль**

- 4.3.1. Планирование бюджета
- 4.3.2. Управленческий контроль: структура и цели
- 4.3.3. Мониторинг и отчетность

**4.4. Корпоративная финансовая ответственность**

- 4.4.1. Корпоративная финансовая ответственность
  - 4.4.2. Налоговая процедура: страновой подход
- 4.5. Системы управления**

**предприятием**

- 4.5.1. Типологии контроля
- 4.5.2. Нормативно-правовое соответствие/комплаенс
- 4.5.3. Внутренний аудит
- 4.5.4. Внешний аудит

**менеджмент**

- 4.6.1. Введение в финансовый менеджмент
- 4.6.2. Финансовый менеджмент и корпоративная стратегия
- 4.6.3. Финансовый директор или Chief Financial Officer (CFO): управленческие компетенции

**4.7. Финансовое планирование**

- 4.7.1. Бизнес-модели и потребности в финансировании
- 4.7.2. Инструменты финансового анализа
- 4.7.3. Краткосрочное финансовое планирование
- 4.7.4. Долгосрочное финансовое планирование

**4.8. Корпоративная финансовая стратегия**

- 4.8.1. Корпоративные финансовые инвестиции
- 4.8.2. Стратегический рост: типологии

**4.9. Макроэкономический контекст**

- 4.9.1. Макроэкономический анализ
- 4.9.2. Экономические показатели
- 4.9.3. Экономический цикл

**4.10. Стратегическое финансирование**

- 4.10.1. Банковский бизнес: современные условия
  - 4.10.2. Анализ и управление рисками
- 4.11. Деньги и рынки капитала**

- 4.11.1. Рынок фиксированного дохода
- 4.11.2. Рынок акций
- 4.11.3. Оценка стоимости компании

**4.12. Анализ и решение дел/**

**проблем**

- 4.12.1. Методология решения проблем
- 4.12.2. Метод кейсов

## Модуль 5. Управление операциями и логистикой

### 5.1. Управление операциями

- 5.1.1. Определение стратегии операций
- 5.1.2. Планирование и контроль цепочки поставок
- 5.1.3. Системы индикаторов

### 5.2. Управление закупками

- 5.2.1. Управление *запасами*
- 5.2.2. Управление складом
- 5.2.3. Управление закупками и снабжением

### 5.3. Управление цепями поставок I

- 5.3.1. Стоимость и эффективность цепочки операций
- 5.3.2. Изменение структуры спроса
- 5.3.3. Изменение стратегии операционной деятельности

### 5.4. Управление цепями поставок II. Исполнение

- 5.4.1. Бережливое производство/  
Бережливое мышление
- 5.4.2. Управление логистикой
- 5.4.3. Закупки

### 5.5. Логистические процессы

- 5.5.1. Организация и управление процессами
- 5.5.2. Закупки, производство, распределение
- 5.5.3. Качество, затраты на качество и инструменты
- 5.5.4. Послепродажное обслуживание

### 5.6. Логистика и клиенты

- 5.6.1. Анализ спроса и прогнозирование
- 5.6.2. Прогнозирование и планирование продаж
- 5.6.3. Совместное планирование, прогнозирование и замена

### 5.7. Международная логистика

- 5.7.1. Таможенные, экспортные и импортные процессы
- 5.7.2. Методы и средства международных платежей
- 5.7.3. Международные логистические платформы

### 5.8. Конкуренция по операциям

- 5.8.1. Инновации в операционной деятельности как конкурентное преимущество предприятия
- 5.8.2. Новые технологии и науки
- 5.8.3. Информационные системы в операциях

## Модуль 6. Управление информационными системами

### 6.1. Управление информационными системами

- 6.1.1. Информационные системы в бизнесе
- 6.1.2. Стратегические решения
- 6.1.3. Роль CIO

### 6.2. Информационные технологии и бизнес-стратегия

- 6.2.1. Анализ компании и отрасли
- 6.2.2. Бизнес-модели на базе Интернета
- 6.2.3. Значение ИТ в бизнесе

### 6.3. Стратегическое планирование ИС

- 6.3.1. Процесс стратегического планирования
- 6.3.2. Формулировка стратегии ИС
- 6.3.3. План реализации стратегии

### 6.4. Информационные системы и бизнес-аналитика

- 6.4.1. CRM и бизнес-аналитика
- 6.4.2. Управление проектами в области бизнес-аналитики
- 6.4.3. Архитектура бизнес-аналитики

### 6.5. Новые бизнес-модели на основе ИКТ

- 6.5.1. Бизнес-модели на основе технологий
- 6.5.2. Способность к инновациям
- 6.5.3. Перепроектирование процессов цепочки создания стоимости

### 6.6. Электронная коммерция

- 6.6.1. Стратегический план электронной коммерции
- 6.6.2. Управление логистикой и обслуживание клиентов в электронной коммерции
- 6.6.3. *Электронная коммерция* как возможность интернационализации

### 6.7. Стратегии электронного бизнеса

- 6.7.1. Стратегии в социальных сетях
- 6.7.2. Оптимизация каналов обслуживания и поддержки клиентов
- 6.7.3. Цифровое регулирование

### 6.8. Цифровой бизнес

- 6.8.1. Мобильная электронная коммерция
- 6.8.2. Дизайн и юзабилити
- 6.8.3. Операции электронной коммерции

**Модуль 7. Коммерческий менеджмент, маркетинг и корпоративные коммуникации**

**7.1. Коммерческий менеджмент**

- 7.1.1. Управление продажами
- 7.1.2. Коммерческая стратегия
- 7.1.3. Техника продаж и ведения переговоров
- 7.1.4. Управление отделом продаж

**7.2. Маркетинг**

- 7.2.1. Маркетинг и влияние на бизнес
- 7.2.2. Основные переменные маркетинга
- 7.2.3. План маркетинга

**7.3. Стратегическое управление маркетингом**

- 7.3.1. Источники инноваций
- 7.3.2. Современные тенденции в маркетинге
- 7.3.3. Инструменты маркетинга
- 7.3.4. Маркетинговая стратегия и коммуникация с клиентами

**7.4. Стратегия цифрового маркетинга**

- 7.4.1. Подход к цифровому маркетингу
- 7.4.2. Инструменты цифрового маркетинга
- 7.4.3. *Входящий маркетинг* и эволюция цифрового маркетинга

**7.5. Стратегия продаж и коммуникаций**

- 7.5.1. Позиционирование и продвижение
- 7.5.2. Связи с общественностью
- 7.5.3. Стратегия продаж и коммуникаций

**7.6. Корпоративная коммуникация**

- 7.6.1. Внутренние и внешние коммуникации
- 7.6.2. Департаменты коммуникации
- 7.6.3. Менеджеры по коммуникации: управленческие компетенции и обязанности

**7.7. Корпоративная коммуникационная стратегия**

- 7.7.1. Корпоративная коммуникационная стратегия
- 7.7.2. План коммуникации
- 7.7.3. Написание пресс-релизов/*клиппинг/реклама*

**Модуль 8. Инновации и управление проектами**

**8.1. Инновации**

- 8.1.1. Макро-концепция инноваций
- 8.1.2. Типологии инноваций
- 8.1.3. Непрерывные и прерывистые инновации
- 8.1.4. Обучение и инновации

**8.2. Инновационная стратегия**

- 8.2.1. Инновации и корпоративная стратегия
- 8.2.2. Глобальный инновационный проект: разработка и управление
- 8.2.3. Семинары по инновациям

**8.3. Разработка и проверка бизнес-модели**

- 8.3.1. Методология «*Бережливого стартапа*»
- 8.3.2. Инновационная бизнес-инициатива: этапы
- 8.3.3. Способы финансирования
- 8.3.4. Инструменты моделирования: карта эмпатии, модель холста и метрики
- 8.3.5. Рост и лояльность

**8.4. Управление проектами**

- 8.4.1. Инновационные возможности
- 8.4.2. Технично-экономическое обоснование и спецификация предложений
- 8.4.3. Определение и разработка проектов
- 8.4.4. Реализация проекта
- 8.4.5. Закрытие проекта

**Модуль 9. Менеджмент и лидерство**

**9.1. Общий менеджмент**

- 9.1.1. Интеграция функциональных стратегий в общие бизнес-стратегии
- 9.1.2. Политика и процессы управления
- 9.1.3. *Общество и предприятие*

**9.2. Конкурентные стратегии**

- 9.2.1. Анализ рынка
- 9.2.2. Устойчивое конкурентное преимущество
- 9.2.3. Возврат инвестиций

**9.3. Планирование и стратегия**

- 9.3.1. Актуальность стратегического менеджмента в процессе управленческого контроля
- 9.3.2. Анализ среды и организации
- 9.3.3. *Бережливое управление*

**9.4. Управление талантами**

- 9.4.1. Управление человеческим капиталом
- 9.4.2. Среда, стратегия и показатели
- 9.4.3. Инновации в управлении персоналом

**9.5. Переговоры**

- 9.5.1. Кросс-культурные переговоры
- 9.5.2. Подходы к ведению переговоров
- 9.5.3. Эффективные методы ведения переговоров
- 9.5.4. Реструктуризация

**Модуль 10. Логистика и экономический менеджмент**

**10.1. Финансовая диагностика**

- 10.1.1. Показатели для анализа финансовой отчетности
- 10.1.2. Анализ рентабельности
- 10.1.3. Экономическая и финансовая рентабельность компании

**10.2. Экономический анализ решений**

- 10.2.1. Бюджетный контроль
- 10.2.2. Анализ конкуренции. Сравнительный анализ
- 10.2.3. Принятие решений. Инвестиции в бизнес или дезинвестирование

**10.3. Оценка инвестиций и управление портфелем**

- 10.3.1. Рентабельность инвестиционных проектов и создание стоимости
- 10.3.2. Модели для оценки проектов инвестиции
- 10.3.3. Анализ чувствительности, построение сценариев и дерева решений

**10.4. Финансовый менеджмент для управления закупками**

- 10.4.1. Мультипликативный эффект от покупок на прибыль
- 10.4.2. Экономическая эффективность и снижение затрат
- 10.4.3. Альтернативная стоимость активов

**10.5. Экономический контроль закупок**

- 10.5.1. KPI, ключевые показатели управления закупками
- 10.5.2. Влияние правильного управления KPI на общие затраты
- 10.5.3. Оценочный лист контроля экономики и закупок

**10.6. Управление складом, запасами и логистикой**

- 10.6.1. Управление закупочной логистикой
- 10.6.2. Управление запасами
- 10.6.3. Управление складом

**Модуль 11. Исследование рынка**

**11.1. Новая конкурентная среда**

- 11.1.1. Технологические инновации и экономическое воздействие
- 11.1.2. Общество знаний
- 11.1.3. Новый профиль потребителя

**11.2. Методы и приемы количественных исследований**

- 11.2.1. Переменные и шкалы измерения
- 11.2.2. Источники информации
- 11.2.3. Методы отбора проб
- 11.2.4. Обработка и анализ данных

**11.3. Методы и приемы количественных исследований**

- 11.3.1. Прямые методы: *Фокус-группа*
- 11.3.2. Антропологические методы
- 11.3.3. Косвенные методы
- 11.3.4. *Two face mirror* и метод *Дельфи*

**11.4. Сегментация рынка**

- 11.4.1. Типологии рынков
- 11.4.2. Концепция и анализ спроса
- 11.4.3. Сегментация и критерии
- 11.4.4. Определение целевой аудитории

**11.5. Типы покупательского поведения**

- 11.5.1. Сложное поведение
- 11.5.2. Поведение, уменьшающее диссонанс
- 11.5.3. Разнообразное поисковое поведение
- 11.5.4. Типичное покупательское поведение

**11.6. Информационные системы в маркетинге**

- 11.6.1. Концептуальные подходы к маркетинговой информационной системе
- 11.6.2. *Хранилище данных* и *Datamining*
- 11.6.3. Системы географической информации

**11.7. Управление исследовательскими проектами**

- 11.7.1. Инструменты анализа информации
- 11.7.2. Разработка плана управления ожиданиями
- 11.7.3. Оценка реализуемости проектов

**11.8. Маркетинговая разведка**

- 11.8.1. *Большие данные*
- 11.8.2. Пользовательский опыт
- 11.8.3. Применение методик

**Модуль 12. Управление проектами и качеством для покупателей****12.1. Бережливое управление**

- 12.1.1. Основные принципы бережливого управления
- 12.1.2. Группы по совершенствованию и решению проблем
- 12.1.3. Новые формы технического обслуживания и управления качеством

**12.2. Бережливые инструменты для управления проектами**

- 12.2.1. Инструменты улучшения качества
- 12.2.2. Инструменты улучшения затрат
- 12.2.3. Инструменты улучшения сроков
- 12.2.4. Инструменты повышения вовлеченности персонала

**12.3. Практическое применение бережливого управления: основные принципы и правила**

- 12.3.1. Выявление отходов в сфере закупок и снабжения
- 12.3.2. Практическое применение 4 правил бережливого управления
- 12.3.3. Уникальное определение подпроцессов по SIPOC

**12.4. Lean Six - Sigma в процессах закупок**

- 12.4.1. Максимизация стоимости с помощью подхода к совершенствованию DMAIC
- 12.4.2. Диагностика возможностей процесса и потенциала улучшения
- 12.4.3. Использование показателей процесса и результатов в закупках

**12.5. Управление качеством в проектах**

- 12.5.1. Планирование проекта на основе требований и спецификаций
- 12.5.2. Требования клиентов и оценка конкурентоспособности
- 12.5.3. Цели, взаимосвязи и корреляции
- 12.5.4. Модальный анализ отказов и последствий

**12.6. Всеобщее управление качеством и передовое управление проектами**

- 12.6.1. *Всеобщее управление качеством*
- 12.6.2. *Шесть сигм (Six Sigma)* как глобальная система управления бизнесом
- 12.6.3. Модель EFQM

**12.7. Карта цепочки создания стоимости в процессах закупок**

- 12.7.1. Определение конкретных целей по улучшению
- 12.7.2. Корректировка и балансировка процессов с целью сокращения нестоимостного времени и оптимизации ресурсов

**Модуль 13. Функция закупок и снабжения****13.1. Закупки и цепочка создания стоимости**

- 13.1.1. Миссия, цель и структура отдела закупок и снабжения
- 13.1.2. Основные компоненты отдела закупок
- 13.1.3. Закупки и логистические потоки компании
- 13.1.4. Управление показателями, система показателей

**13.2. Разработка стратегии закупок**

- 13.2.1. Спецификации закупок
- 13.2.2. Управление квантиями, заказами и накладными
- 13.2.3. Управление инцидентами и запасами

**13.3. Анализ цен, затрат и стоимости покупки**

- 13.3.1. *Категорийный менеджмент*
- 13.3.2. Системы RFP и RFQ
- 13.3.3. Международные индексы ценообразования
- 13.3.4. Динамическое ценообразование

**13.4. Управление рисками в сфере закупок**

- 13.4.1. Характер риска
- 13.4.2. Риски на рынке поставок
- 13.4.3. Страхование
- 13.4.4. Ценовые риски, волатильность

**13.5. e-Procurement**

- 13.5.1. Электронный бизнес и электронный аутсорсинг
- 13.5.2. Аукционы и обратные аукционы
- 13.5.3. Стоимость применения и наиболее часто используемые системы
- 13.5.4. e-Purchasing

**13.6. Закупки в различных отраслях промышленности и секторах**

- 13.6.1. Приобретение услуг
- 13.6.2. Приобретение товаров для оборудования
- 13.6.3. Приобретение *мерчандайзинга*, маркетинга, рекламы
- 13.6.4. ИТ, транспорт и другие сектора
- 13.6.5. Закупки в государственном секторе

**Модуль 14. Стратегическое управление закупками**

**14.1. Стратегическое управление закупками**

- 14.1.1. Новые задачи в области закупок, *сорсинга* и управления закупками
- 14.1.2. Роль закупок в компании и в цепочке поставок
- 14.1.3. Функция закупок как поставщика ресурсов
- 14.1.4. Юридические аспекты функции закупок

**14.2. Бережливое управление в процессах закупок**

- 14.2.1. *Бережливая покупка*
- 14.2.2. *Аутсорсинг* в SCM
- 14.2.3. *Бережливое снабжение*

**14.3. Дизайн стратегии закупок**

- 14.3.1. Аутсорсинг
- 14.3.2. Аутсорсинг процессов
- 14.3.3. Глобализация
- 14.3.4. Релокализация

**14.4. Аутсорсинг - Инсорсинг**

- 14.4.1. Модели и процессы закупок
- 14.4.2. Модели сегментации
- 14.4.3. Роль *электронных закупок*

**14.5. Стратегические закупки**

- 14.5.1. Выбор поставщика и стратегия
- 14.5.2. Получение стоимости от стратегического сорсинга
- 14.5.3. Логистические операторы в сфере закупок

**14.6. Проектирование и управление складом**

- 14.6.1. Передовое проектирование складов
- 14.6.2. *Комплектование и сортировка*
- 14.6.3. Управление материальными потоками

**14.7. Бережливый склад**

- 14.7.1. Основы *бережливого склада*
- 14.7.2. Системы управления запасами
- 14.7.3. Радиочастоты в проектировании складов

**14.8. Управление транспортом и дистрибуцией**

- 14.8.1. Координация между транспортировкой и хранением
- 14.8.2. Зоны логистической деятельности, ZAL
- 14.8.3. Правила и конвенции по воздушным и внутренним грузовым перевозкам

**14.9. Внутренняя логистика**

- 14.9.1. Расчет требований
- 14.9.2. Типология складов в системе JIT
- 14.9.3. Поставки *DOUKI SEISAN*
- 14.9.4. *Бережливое обращение с материалами*

**Модуль 15. Управление взаимоотношениями с поставщиками**

**15.1. Планирование поиска поставщиков**

- 15.1.1. Разработка процесса предложения и критериев
- 15.1.2. Определение потенциальных поставщиков

15.1.3. Выбор поставщиков

**15.2. Критерии выбора поставщиков**

- 15.2.1. Экономические критерии
- 15.2.2. Критерии качества
- 15.2.3. Другие критерии

**15.3. Управление взаимоотношениями с поставщиками**

- 15.3.1. Этика взаимоотношений
- 15.3.2. Планирование найма персонала
- 15.3.3. Закупка услуг

**15.4. Интеграция поставщиков в**

**цепочку создания стоимости**

- 15.4.1. Фазы процесса интеграции
- 15.4.2. Риски и параметры контроля
- 15.4.3. Мониторинг
- 15.4.4. Нарушение интеграции

**15.5. Коммерческое право**

- 15.5.1. Договор купли-продажи
- 15.5.2. Платежи и просрочка платежей
- 15.5.3. Гарантии эффективности
- 15.5.4. Ответственность за ущерб, причиненный дефектной продукцией
- 15.5.5. Договоры аренды

**15.6. Трудовое право**

- 15.6.1. Заключение договоров на выполнение работ и оказание услуг
- 15.6.2. Солидарная ответственность
- 15.6.3. Субсидиарная ответственность социального обеспечения
- 15.6.4. Предотвращение профессиональных рисков

**15.7. Налоговое право**

- 15.7.1. Налоговые обязанности при заключении субподрядных договоров
- 15.7.2. Налоговые последствия закупок

**15.8. Управление и**

**администрирование контрактов**

- 15.8.1. Переговоры и реализация
- 15.8.2. Мониторинг и контроль результатов
- 15.8.3. Прекращение действия контракта

**Модуль 16. Социально-экологическое воздействие****16.1. Корпоративная социальная ответственность**

- 16.1.1. Стратегическое видение корпоративной социальной ответственности
- 16.1.2. Системы и модели для реализации КСО
- 16.1.3. Организация КСО
- 16.1.4. Роли и обязанности

**16.2. SCM и корпоративная ответственность**

- 16.2.1. Создание стоимости в экономике нематериальных активов
- 16.2.2. КСО: корпоративные обязательства
- 16.2.3. Социальное, экологическое и экономическое воздействие

**16.3. Ответственное финансирование и инвестиции**

- 16.3.1. Прозрачность информации
- 16.3.2. Ответственное финансирование и инвестиции
- 16.3.3. Социальная экономика, кооперативизм и корпоративная социальная ответственность

**16.4. Бизнес и окружающая среда**

- 16.4.1. Устойчивое развитие
- 16.4.2. Законодательные изменения в области экологической ответственности
- 16.4.3. Реакция бизнеса на экологические проблемы
- 16.4.4. Отходы и выбросы

**16.5. Системы и инструменты ответственного управления**

- 16.5.1. Системы управления социальной ответственностью
- 16.5.2. Системы менеджмента качества, охраны окружающей среды, охраны труда и техники безопасности
- 16.5.3. Аудиты

**16.6. Деловая этика**

- 16.6.1. Этичное ведение бизнеса
- 16.6.2. Этика и этические кодексы
- 16.6.3. Мошенничество и конфликты интересов

Модуль 17. Глобальный сорсинг

**17.1. Глобальная экономическая среда**

- 17.1.1. Основы глобальной экономики
- 17.1.2. Глобализация бизнеса и финансовых рынков
- 17.1.3. *Рост и развитие на развивающихся рынках*
- 17.1.4. Международная валютная система

**17.2. Адаптация закупок к**

**документооборот**

- 17.5.1. Экспорт или развертывание
- 17.5.2. Агентский договор, договор о дистрибуции и договор о международных продажах и закупках
- 17.5.3. Промышленная и интеллектуальная собственность
- 17.5.4. Классификация тарифов

**17.6. Методы и средства**

**глобальному сорсингу**

- 17.2.1. Структура закупок
- 17.2.2. Потребность в новых навыках
- 17.3.2. Посредники

**17.3. Управление импортом**

**международных платежей**

- 17.6.1. Выбор средств платежа
- 17.6.2. Документарный аккредитив
- 17.6.3. Банковская гарантия и документарный аккредитив

**17.7. Международная бережливая**

- 17.3.1. Таможенные, экспортные и импортные процессы
- 17.3.2. Международные торговые институты и соглашения
- 17.3.3. Таможенное законодательство
- 17.3.4. Управление предприятием и международные закупки

**17.4. Международная логистика**

**логистика**

- 17.7.1. Основы бережливого управления с применением в международной логистике
- 17.7.2. Основные последствия и требования
- 17.7.3. Другие методологии совершенствования процессов

**распределения**

- 17.4.1. Международные логистические платформы
- 17.4.2. Оператор международных перевозок
- 17.4.3. *Центры* и распределение

**17.5. Инкотермс и международный**

**Модуль 18. Производительность и аудит****18.1. Общие аспекты показателей эффективности бизнеса**

- 18.1.1. Функции показателей управления
- 18.1.2. Система сбалансированных показателей и *Balance Score Card*
- 18.1.3. Показатели логистики

**18.2. Показатели закупок исходных материалов**

- 18.2.1. Показатели эффективности
- 18.2.2. Экономические показатели
- 18.2.3. Внутренние показатели взаимоотношений с клиентами
- 18.2.4. Показатели эффективности закупок
- 18.2.5. Показатели производительности закупок
- 18.2.6. Цели закупок

**18.3. Показатели закупок услуг**

- 18.3.1. Экономические показатели
- 18.3.2. Показатели эффективности закупок
- 18.3.3. Показатели эффективности
- 18.3.4. Показатели взаимоотношений
- 18.3.5. Внутренние показатели взаимоотношений с клиентами

**18.4. Другие показатели**

- 18.4.1. Показатели эффективности
- 18.4.2. Показатели производительности команды по закупкам

**18.5. Аудит закупок**

- 18.5.1. Общая политика аудита
- 18.5.2. Цели аудита
- 18.5.3. Сфера аудита контроля закупок
- 18.5.4. Внутренние аудиты, обучение, политики и процедуры подрядчиков

**18.6. Бенчмаркинг в управлении закупками**

- 18.6.1. Виды *бенчмаркинга*
- 18.6.2. *Бенчмарк* на рынке
- 18.6.3. Достижения и преимущества применения *бенчмаркинга* в отделе закупок
- 18.6.4. Измерение бенчмаркинга

07

# 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”*

## Бизнес-школа ТЕСН использует метод 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 ТЕСН вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру”*



*Эта программа подготовит вас к решению бизнес-задач в условиях неопределенности и достижению успеха в бизнесе.*



*Наша программа подготовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере.*

## Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа TESH - интенсивная программа обучения, созданная с нуля для того, чтобы предложить менеджерам задачи и бизнес-решения на самом высоком уровне, на международной арене. 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 деловым реалиям.

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

Метод кейсов является наиболее широко используемой системой обучения в лучших бизнес-школах мира на протяжении всего времени их существования. 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 метода кейсов - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей программы 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*.

*Наша онлайн-система позволит вам организовать свое время и темп обучения, адаптируя его к вашему графику. Вы сможете получить доступ к содержанию с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет.*

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

Наша Бизнес-школа - 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.



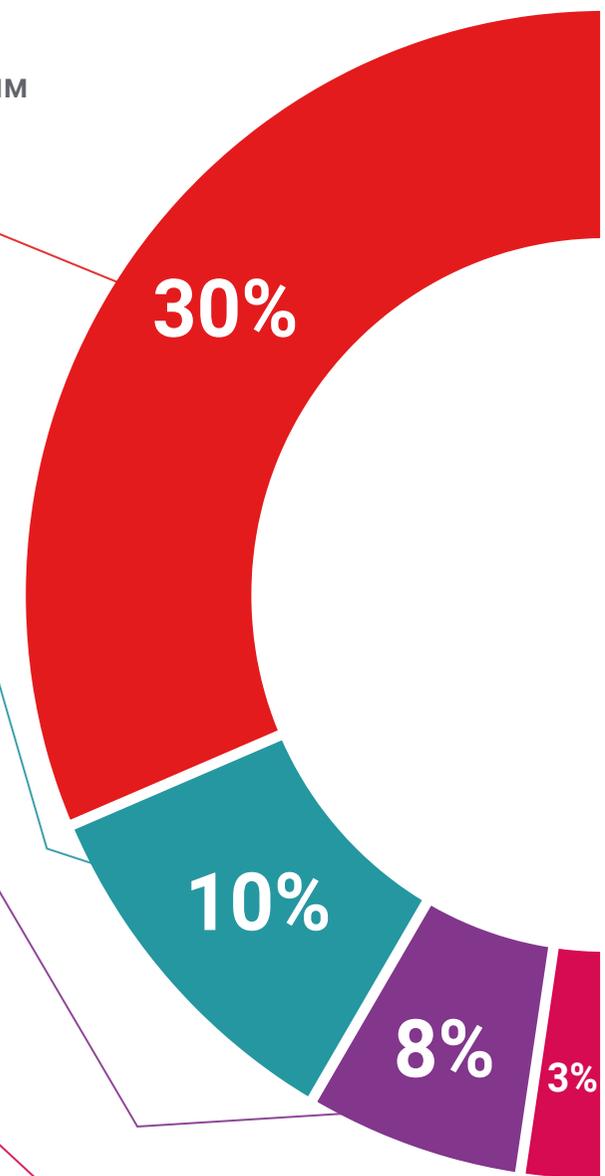
#### Практика управленческих навыков

Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях 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 в области высшего менеджмента 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

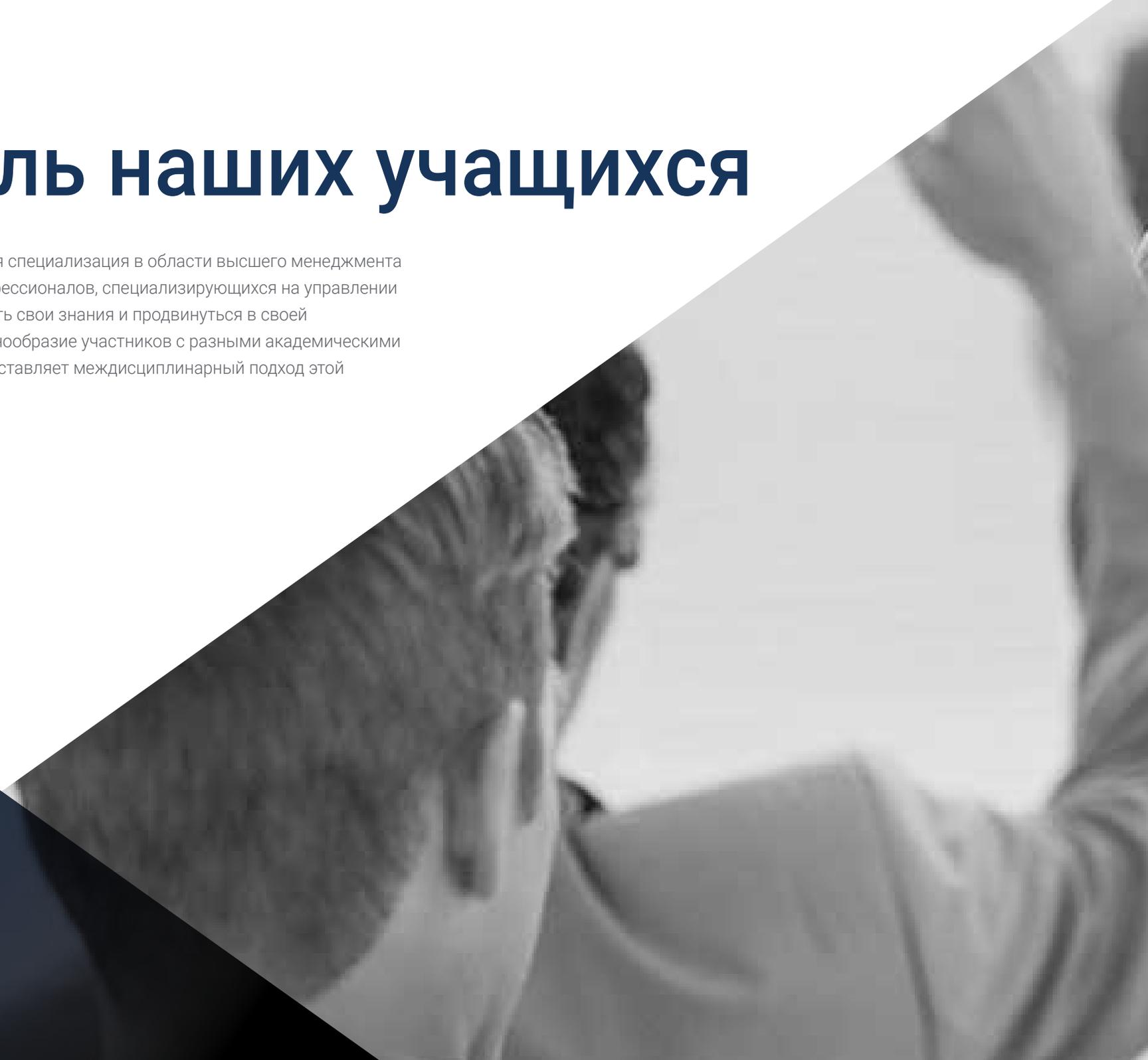
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

# Профиль наших учащихся

Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок предназначена для профессионалов, специализирующихся на управлении бизнесом, которые хотят обновить свои знания и продвинуться в своей профессиональной карьере. Разнообразие участников с разными академическими профилями и из разных стран составляет междисциплинарный подход этой программы.





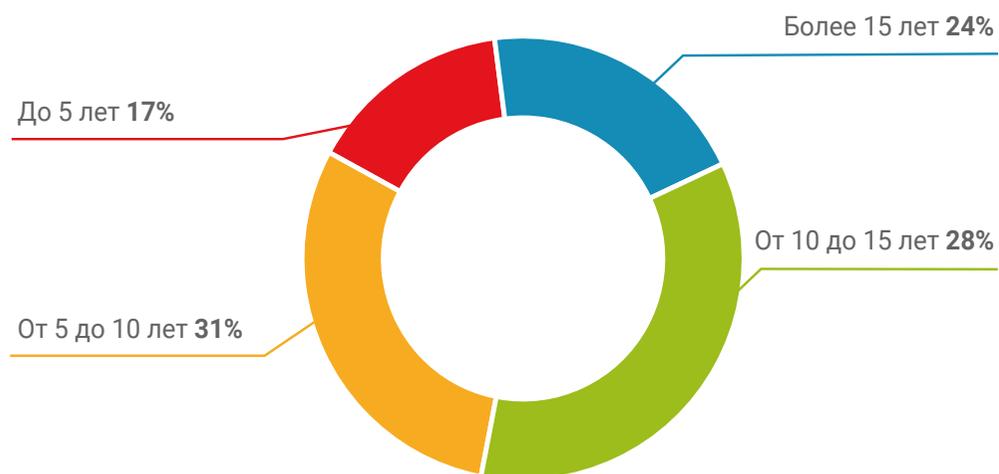
“

*Программа высокого уровня для  
обучения профессионалов, стремящихся  
к совершенству.*

## Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

## Годы практики



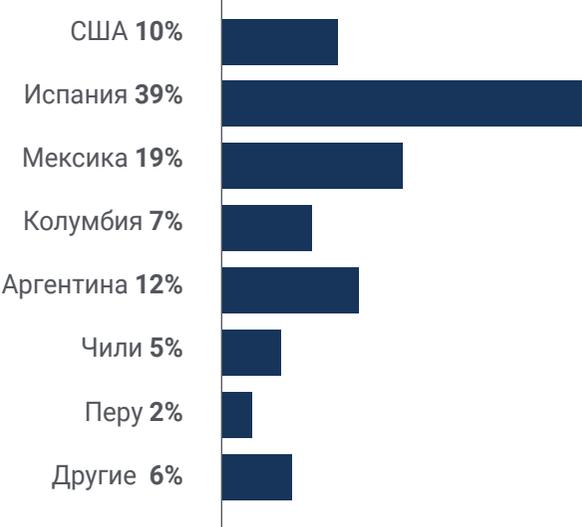
## Образование



## Академический профиль



### Географическое распределение



## Маргарита Писака

Менеджер по закупкам международной компании

*"Прохождение этой программы от TESH стало уникальным опытом на академическом уровне, благодаря качеству ее содержания и, конечно же, ее онлайн-режиму, важному для того, чтобы иметь возможность совмещать обучение с остальными моими обязанностями. Благодаря этой программе я смогла обновить свои знания о секторе, в котором я работаю уже много лет, но который необходимо изучать еще глубже"*

09

# Руководство курса

В преподавательский состав данной программы входят медицинские работники с признанным авторитетом, которые принадлежат к области управления персоналом и вносят опыт своей работы в эту программу.

Кроме того, в её разработке и подготовке принимают участие признанные специалисты, принадлежащие к ведущим национальным и международным научным сообществам.



“

*Узнайте от ведущих специалистов о последних достижениях в области управления персоналом в стоматологических клиниках”*

## Приглашенный международный руководитель

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 ВІМ, 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. Arens, Manuel

---

- 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

“

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

# 10

## Влияние на карьеру

Мы понимаем, что обучение по программе такого рода является крупной финансовой, профессиональной и, конечно же, личной инвестицией. Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста. Именно поэтому мы направляем все наши усилия и инструменты в ваше распоряжение, чтобы вы могли приобрести необходимые навыки и умения, которые позволят вам добиться этих изменений.



“

*В TECH мы работаем по максимуму, чтобы помочь вам достичь профессиональных изменений, которых вы заслуживаете”*

Погрузитесь в изучение этой программы и достигните желаемой профессиональной цели.

### Готовы ли вы решиться на перемены? Вас ждет отличный профессиональный рост

Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок в ТЕСН Технологическом университете - это интенсивная программа, которая подготовит специалистов к решению бизнес-задач и принятию решений на международном уровне. Главная цель - способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

Если вы хотите усовершенствоваться, добиться положительных изменений на профессиональном уровне и пообщаться с лучшими, это место для вас.

Если вы заинтересованы в профессиональном совершенствовании, не раздумывайте и пройдите специализацию в ТЕСН. У нас лучшая академическая программа на рынке.

### Время перемен



### Изменения



## Повышение заработной платы

---

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на 25%.



11

# Преимущества для вашей компании

Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок способствует повышению таланта организации до его максимального потенциала через специализацию лидеров высокого уровня. Поэтому прохождение этой академической программы позволит вам совершенствоваться не только на личном, но и, прежде всего, на профессиональном уровне, повышая уровень вашей подготовки и улучшая ваши управленческие навыки. Но, кроме того, вступление в образовательное сообщество ТЕСН - это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.





“

*После прохождения этой  
Профессиональной магистерской  
специализации вы получите  
новое видение бизнеса компании”*

Развитие и удержание талантов в компаниях - лучшая долгосрочная инвестиция.

01

### **Рост талантов и интеллектуального капитала**

Профессионал привносит в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к соответствующим изменениям в организации.

---

02

### **Удержание высокопотенциальных менеджеров и избежание «утечки мозгов»**

Эта программа укрепляет связь между компанией и менеджером и открывает новые возможности для профессионального роста внутри компании.

03

### **Создание агентов изменений**

Вы сможете принимать решения в периоды неопределенности и кризиса, помогая организации преодолеть их.

---

04

### **Расширение возможностей для международной экспансии**

Эта программа позволит компании установить контакт с основными рынками мировой экономики.



05

### **Разработка собственных проектов**

Вы сможете работать над реальным проектом или разрабатывать новые проекты в сфере НИОКР или развития бизнеса вашей компании.

---

06

### **Повышение конкурентоспособности**

Эта программа позволит нашим студентам овладеть необходимыми навыками, чтобы принять новые вызовы и тем самым двигать организацию вперед.

12

# Квалификация

Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Профессиональной магистерской специализации, выдаваемого TECH Технологическим университетом.



““

*Успешно пройдите эту программу и получите диплом университета без сложной бумажной волокиты”*

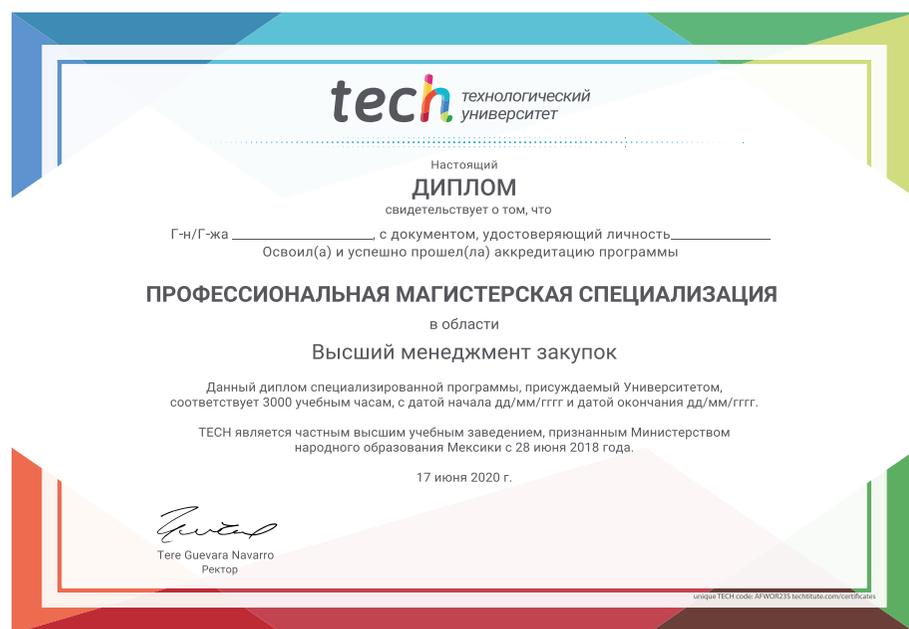
Данная **Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок** содержит самую полную и современную программу на рынке.

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

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную на Профессиональной магистерской специализации, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Профессиональная магистерская специализация в области высшего менеджмента закупок**

Количество учебных часов: **3000 ч.**



Данный диплом всегда должен сопровождаться официально признанным университетским дипломом, выданным компетентным органом для профессиональной деятельности в каждой стране.



\*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

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее Качество

Веб обучение

Развитие Институты

Виртуальный класс Я

**tech** технологический  
университет

Профессиональная магистерская  
специализация

Высший менеджмент закупок

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 2 года
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Режим обучения: 16ч./неделя
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

# Профессиональная магистерская специализация Высший менеджмент закупок

