

Специализированная магистратура Бизнес-консалтинг





Специализированная магистратура Бизнес-консалтинг

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Режим обучения: 16ч./неделя
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: Бакалавров, дипломированных специалистов, инженеров, архитекторов, которые уже начали профессиональную карьеру в сфере консалтинга.

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-business-consulting

Оглавление

01	02	03	04
Добро пожаловать	Почему стоит учиться в TECH	Почему именно наша программа?	Цели
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
стр. 4	стр. 6	стр. 10	стр. 14
	05	06	07
	Компетенции	Структура и содержание	Методология
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	стр. 20	стр. 24	стр. 40
	08	09	10
	Профиль наших учащихся	Руководство курса	Влияние на карьеру
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	стр. 48	стр. 52	стр. 60
		11	12
		Преимущества для вашей компании	Квалификация
		<hr/>	<hr/>
		стр. 64	стр. 68

01

Добро пожаловать

Глобализация и многочисленные технологические достижения привели к изменению традиционных бизнес-моделей. Бизнес-консалтинг основывается на анализе ситуации в компании, получении общей картины, которая позволяет заниматься каждой областью самостоятельно и гарантировать ее дальнейшее развитие. Поэтому необходимо иметь профессионалов, способных провести такой анализ и адаптироваться к новым тенденциям рынка. По окончании этой программы бизнес-эксперт получит инструменты, которые позволят ему/ей понять текущую бизнес-реальность и специализироваться в данной области, получив доступ к новым профессиональным позициям, таким как директор инвестиционного портфеля или лицо, ответственное за реализацию коммуникационных планов компании.



Специализированная магистратура в области бизнес-консалтинга.
TECH Технологический университет



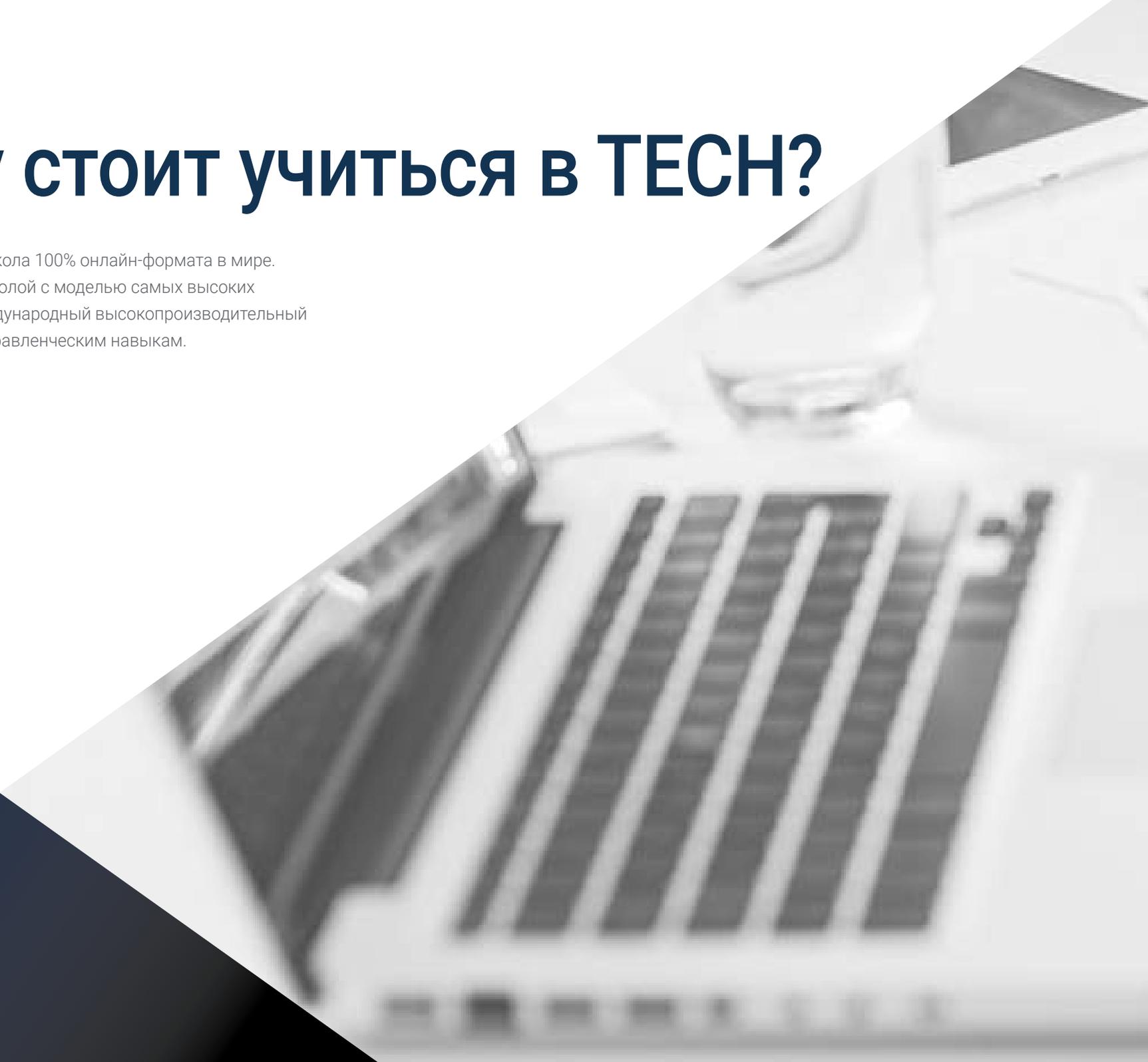
“

Усовершенствуйте свои профессиональные навыки и сделайте успешную карьеру в области бизнес-консультирования, поступив на современную программу, разработанную преподавательским составом с большим опытом работы на крупных консалтинговых должностях”

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.



“

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

В TECH 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 от Microsoft Europe" за включение в программы инновационной интерактивной мультимедиа-системы.



Высокие требования

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

95%

студентов TECH успешно завершают обучение



Нетворкинг

Профессионалы из разных стран принимают участие в образовании в TECH, 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 интересах и видении своего бизнеса.

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



Мультикультурный контекст

Обучаясь в TECH, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в мультикультурном 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 постдипломного образования) 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 10000 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, 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 представляют 20 различных национальностей.



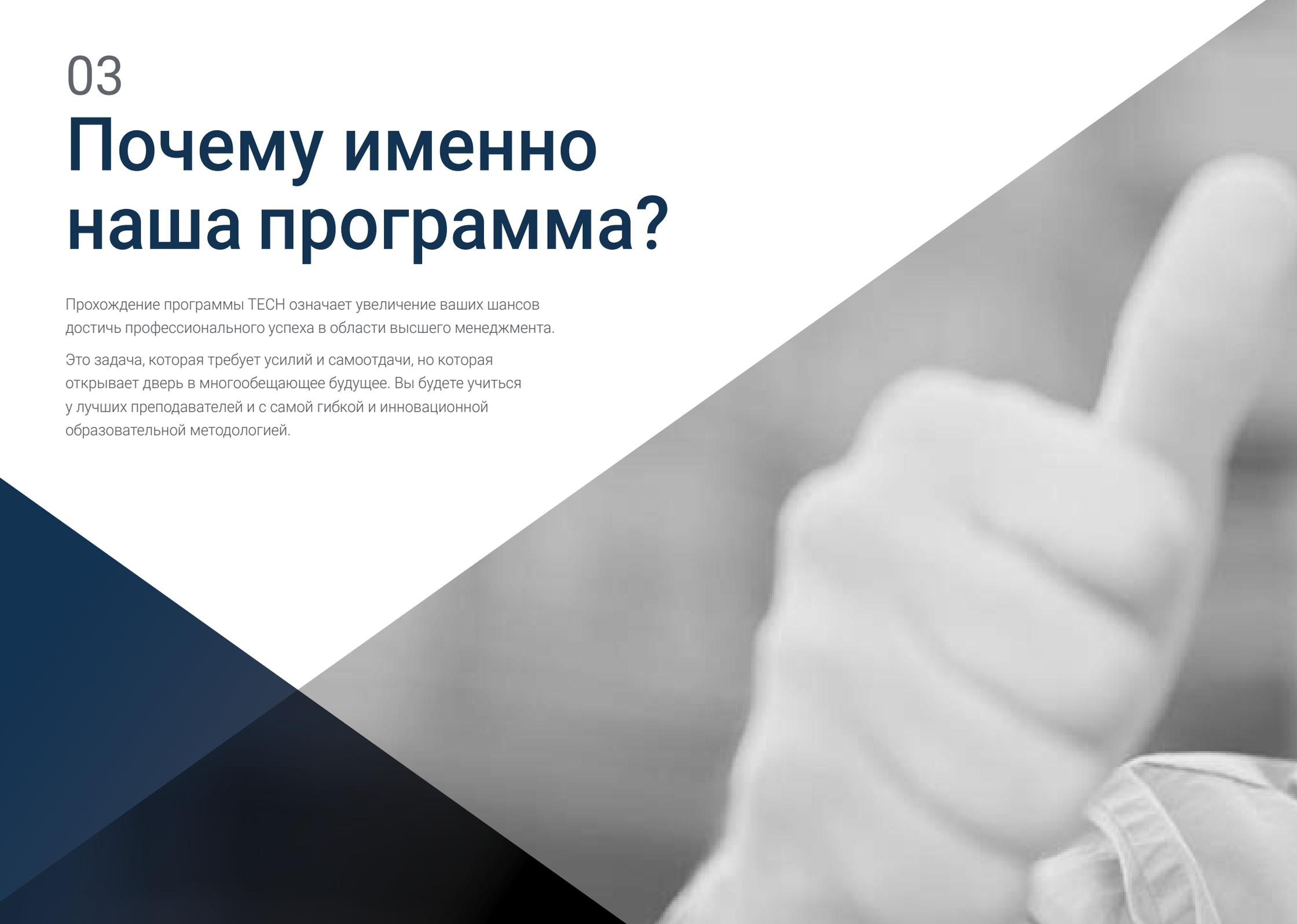
В TECH у вас будет доступ к самому строгому и современному методу кейсов в академической среде"

03

Почему именно наша программа?

Прохождение программы TECH означает увеличение ваших шансов достичь профессионального успеха 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 определяющий 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

TECH предлагает углубленный обзор общего руководства, позволяющий понять, как каждое решение влияет на различные функциональные области компании.

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Утвердиться в высшем руководстве предприятием

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 интересами 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 признанных преподавателей.

04

Цели

Данная Специализированная магистратура предназначена для специалистов в области бизнеса, чтобы помочь им квалифицироваться в сфере консультирования и развить новые профессиональные компетенции для достижения успешной карьеры в этом направлении. После завершения программы вы будете готовы решать новые задачи в компании или начать независимый проект, предоставляя соответствующие услуги. Таким образом, вы будете вносить свой вклад в экономическое развитие общества.



“

Целью данной Специализированной магистратуры является раскрытие реалий консалтинга в современных условиях, что позволит вам понять эту среду и получить специализацию в целях руководства инвестиционной командой, заинтересованной в будущем компании”

**TECH делает цели своих студентов своими собственными.
Работайте вместе для их достижения.**

Специализированная магистратура в области бизнес-консалтинга поможет вам:

01

Изучить виды услуг, предоставляемых в сфере бизнес-консалтинга в соответствии с тенденциями, деловыми и технологическими кризисами, а также потребностями компаний в изменениях и адаптации

02

Приобрести полное представление о реалиях компаний по бизнес-консалтингу, как они организованы, как они предоставляют свои услуги, какие специалисты им нужны для развития своих услуг, какие типы проектов они осуществляют и как они их осуществляют с методологической точки зрения

03

Понять общий процесс стратегического планирования и то, как он повышает ценность организаций

04

Изучить элементы структуры и методологии анализа промышленного комплекса или компании. Определить источники конкуренции, цепочку поставок, клиентов, потенциальных заменителей или препятствий для начала бизнеса

05

Приобрести необходимые знания о важности и последствиях долга, а также об альтернативах банковскому финансированию и особенностях процессов рефинансирования, которые являются особенно актуальными в наши дни



06

Изучить инструменты оценки и основные факторы формирования стоимости компании

08

От самого общего к самому частному, студент научится различать стратегию компании и то, как воплотить ее в жизнь



09

Знать техники и методологии разработки проектов, связанных с анализом, улучшением и преобразованием процессов, подробно описывая такие аспекты, как оптимизация, цифровизация и роботизация процессов с помощью технологий, в то же время, представляя такие аспекты, как анализ процессов, анализ деятельности и роботизация

07

Понять возможности привлечения средств на рынках капитала и последствия корпоративных сделок по слияниям и поглощениям

10

Понять, как выглядит общий процесс продаж в консалтинге

11

Определить различные типы корпораций с точки зрения организационной модели

12

Понять, как организована финансовая функция в компаниях, и какие операционные модели существуют в бизнес-организациях





13

Суметь уяснить часто неправильно понимаемую концепцию инноваций

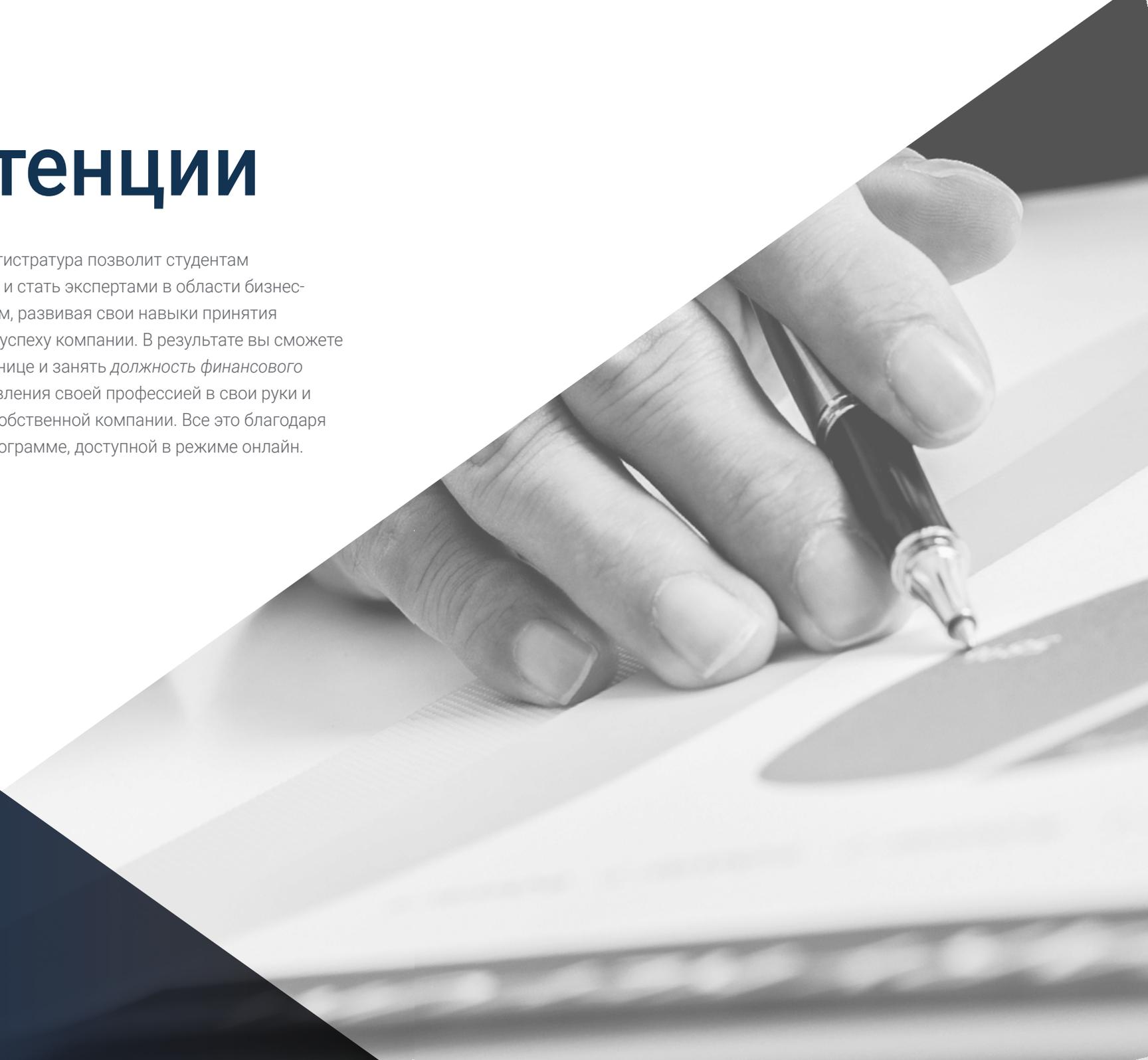
14

Анализировать новую роль технологий в бизнесе, новые тенденции и их непосредственное применение на конкретных реальных примерах

05

Компетенции

Данная Специализированная магистратура позволит студентам усовершенствовать свои навыки и стать экспертами в области бизнес-консультирования, таким образом, развивая свои навыки принятия решений, которые способствуют успеху компании. В результате вы сможете продвинуться по карьерной лестнице и занять *должность финансового директора* или взять бразды правления своей профессией в свои руки и стать *генеральным директором* собственной компании. Все это благодаря стимулирующей и актуальной программе, доступной в режиме онлайн.



“

Бизнес-консультант - это эксперт в своей отрасли, способный давать советы и принимать решения на основе логики и эмпирических данных”

01

Совершенствовать навыки активного внимания к потребностям бизнеса, понимания всех заинтересованных сторон бизнеса

02

Развивать умение задействовать ключевых членов организации, не препятствуя их повседневным обязанностям

03

Достигать реальных целей и проводить динамический анализ между бизнесом и его клиентами

04

Усовершенствовать навыки коммуникации, чтобы четко выражать свои идеи

05

Грамотно использовать каналы инвестирования (собственные и сторонние), для включения новых технологий в компанию



06

Изучить финансовые функции и их операционные модели

08

Предлагать действенные альтернативы для компании и ее окружения, не забывая об инновационных, полезных, практичных и конкретных качествах

09

Уметь управлять любым проектом по технологической трансформации

07

Использовать и извлекать аналитическую информацию для поддержки своих проектов и исследований

10

Уметь распределять работу на этапы, виды деятельности и задачи, чтобы уложиться в сроки, установленные клиентом



06

Структура и содержание

Специализированная магистратура в области бизнес-консалтинга - это целиком онлайн-программа, в рамках которой профессионалам и владельцам бизнеса, желающим специализироваться в этой области, не придется приостанавливать свою повседневную деятельность для прохождения академической программы. Поэтому вы сможете самостоятельно определить расписание и место, где будет удобно проводить учебную деятельность. В течение 12 месяцев вы получите уникальный и стимулирующий опыт, который послужит фундаментом для вашего успеха в мире бизнеса.



“

Вы хотите подняться на ступень выше в своей карьере? Стать престижным финансовым директором? Тогда эта программа предназначена для вас. Запишитесь сейчас и получите доступ к самому полному учебному плану на рынке”

Учебный план

Компании часто обращаются к профессиональным консультантам, чтобы получить информацию, которая поможет им улучшить стратегию продаж, планы коммуникаций или годовые прогнозы. Вот почему эта должность стала столь востребованной в наши дни, что делает такие программы, как эта Специализированная магистратура в области бизнес-консалтинга от TECH Технологического университета, ориентиром для всех заинтересованных в этой области.

Содержание данной Специализированной магистратуры в области бизнес-консалтинга, направлено на развитие ваших управленческих навыков и принятие решений для успешного развития любой компании, с учетом аналитического критерия, который содействует любому плану развития.

Таким образом, на протяжении 1500 часов обучения вы сможете ознакомиться с многочисленными примерами из практики, представленными экспертами в данной области. В том числе вы познакомитесь с базовыми основами этого сектора, такими как типология услуг, предоставляемых в сфере бизнес-консультирования, с учетом социальных тенденций и областей.

План, разработанный для профессионального совершенствования студентов, который подготовит их к достижению высоких результатов в области бизнес-консалтинга. Благодаря инновационному содержанию, основанному на последних тенденциях рынка, эта учебная программа адаптирована к потребностям профессионалов, представляя полностью онлайн-форму обучения.

Данная Специализированная магистратура рассчитана на 12 месяцев и состоит из 10 модулей:

- Модуль 1.** Бизнес-консалтинг и роль консультанта
- Модуль 2.** Стратегия
- Модуль 3.** Корпоративные финансы и слияния и поглощения
- Модуль 4.** Операции, процессы и эффективность
- Модуль 5.** Маркетинг и продажи в сфере консалтинга
- Модуль 6.** Организация, люди и организационная культура
- Модуль 7.** Финансовая функция
- Модуль 8.** Инновации
- Модуль 9.** Технологии и цифровизация
- Модуль 10.** Комплексное управление проектами



Где, когда и как учиться?

TECH предлагает возможность пройти программу Специализированной магистратуры в области бизнес-консалтинга в полностью онлайн-формате. В течение 12 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию данной программы, что позволит вам самостоятельно управлять временем на учебу.

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

Модуль 1. Бизнес-консалтинг и роль консультанта

1.1. Бизнес-реальность, на которую ориентирован бизнес-консалтинг

- 1.1.1. Классификация компаний
- 1.1.2. Структура компании
- 1.1.3. Конкурентные преимущества и выживание бизнеса

1.2. Эволюция, изменения и преобразование

- 1.2.1. Разрушительная среда
- 1.2.2. Рычаги преобразований
- 1.2.3. Ускорители изменений

1.3. Виды консалтинговых услуг

- 1.3.1. Консалтинговые услуги
- 1.3.2. Конкретные услуги по бизнес-консалтингу
- 1.3.3. Обзор консалтинга по секторам деятельности

1.4. Интеграция бизнес-консультирования с другими профессиональными услугами

- 1.4.1. Аудит
- 1.4.2. Фискальный / юридический
- 1.4.3. Риски и соблюдение требований
- 1.4.4. Технология
- 1.4.5. Операции

1.5. Внутренний vs. внешний консалтинг

- 1.5.1. Перспективы и сферы деятельности
- 1.5.2. Основания для выбора
- 1.5.3. Возможности и ускоряющие факторы

1.6. Типология компаний, предоставляющих консалтинговые услуги

- 1.6.1. Консалтинговые фирмы по сфере предоставления услуг
- 1.6.2. Специализированные консалтинговые компании
- 1.6.3. Графический обзор и тенденции рынка

1.7. Роли, навыки и компетенции консультантов

- 1.7.1. Роли и навыки
- 1.7.2. Компетенции

1.8. Способы трудоустройства

- 1.8.1. "Закрытый проект"
- 1.8.2. *Время и материалы*
- 1.8.3. Субподряд и *Bodyshopping*
- 1.8.4. Другие методы

1.9. Реализация: этапы консультирования

- 1.9.1. Подготовка
- 1.9.2. Анализ и диагностика
- 1.9.3. План действий
- 1.9.4. Применение или реализация
- 1.9.5. Окончание
- 1.9.6. Другие концепции и модальности: совместное определение, "agile"

1.10. Организация консалтинговой компании

- 1.10.1. Руководство
- 1.10.2. Секторы
- 1.10.3. Функции
- 1.10.4. Области применения по географическому признаку: глобальные

Модуль 2. Стратегия

2.1. Стратегия 2.1.1. Элементы или компоненты бизнес-стратегии 2.1.1.1. Этапы стратегического мышления 2.1.1.2. Амбиции vs. Стратегия 2.1.2. Конкурентная среда и анализ отраслей 2.1.2.1. Концепции и методы 2.1.2.2. Дифференциаторы 2.1.3. Этапы стратегии 2.1.3.1. Основные этапы стратегического управления бизнесом	2.2. Стратегический цикл 2.2.1. Элементы стратегического планирования 2.2.1.1. Отраслевой анализ 2.2.1.2. Диагностика 2.2.1.3. Проекция 2.2.1.4. Стратегические выборы 2.2.2. Определение и реализация стратегии 2.2.3. Процесс пересмотра стратегии: анализ и соображения	2.3. Отраслевой анализ - пять сил Портера 2.3.1. Конкуренты 2.3.1.1. Анализ конкурентов 2.3.1.2. Источник дифференциации 2.3.2. Поставщики 2.3.2.1. Анализ основных поставщиков 2.3.2.2. Поставщики критически важны для бизнеса 2.3.2.3. Альтернативы и переговорная сила. Переговоры vs. Поставщик	2.3.3. Клиенты 2.3.3.1. Анализ клиентов 2.3.3.2. Процесс покупки и модели принятия решений 2.3.4. Заменители 2.3.4.1. Продукты, услуги или альтернативы для клиентов 2.3.4.2. Позиционирование альтернатив на рынке 2.3.5. Вступительные барьеры 2.3.5.1. Анализ вступительных барьеров в отношении бизнеса
2.4. Диагностика организации 2.4.1. Конкурентная дифференциация. Анализ портфеля продуктов и услуг 2.4.2. Анализ прибыльности, преимуществ и недостатков. Анализ возможностей на основных рынках	2.5. Стратегическая проекция 2.5.1. Рыночные и макроэкономические прогнозы 2.5.1.1. Макроэкономика и отраслевые показатели в условиях бизнес-циклов 2.5.2. Базовый сценарий 2.5.2.1. Анализ ситуации в случае бездействия 2.5.2.2. Прогнозирование базового сценария 2.5.2.3. Оспаривание убеждений 2.5.3. Анализ тенденций на рынке 2.5.3.1. Отраслевые тенденции 2.5.3.2. Географические тенденции 2.5.3.3. Инновации 2.5.4. Построение сценариев 2.5.4.1. Предположения для входа в сценарий 2.5.4.2. Моделирование сценариев 2.5.4.3. Стресс-тестирование сценариев. Стратегическая устойчивость	2.6. Стратегические выборы 2.6.1. Создание портфеля инициатив 2.6.1.1. Рост в основных видах деятельности 2.6.1.2. Международная экспансия 2.6.1.3. Новые источники роста 2.6.1.4. Оперативные улучшения 2.6.2. Определение приоритетности инициатив 2.6.2.1. Оценка воздействия 2.6.2.2. Понимание потребностей в ресурсах 2.6.2.3. Матрицы расстановки приоритетов 2.6.3. Выбор стратегии 2.6.3.1. Стратегическое формулирование <i>сверху вниз</i> 2.6.3.2. Коммуникация 2.6.3.3. Измерение	2.7. Запуск, реализация и анализ стратегии 2.7.1. Запуск стратегии 2.7.1.1. Запуск стратегической программы 2.7.1.2. Структура стратегического плана и его инициативы 2.7.1.3. Лица, ответственные за инициативы 2.7.1.4. Цели стратегии и инициативы 2.7.2. Стратегический отдел 2.7.2.1. Команда стратегического отдела 2.7.2.2. Мониторинг реализации стратегии, модели управления 2.7.2.3. Элементы успешной стратегической реализации 2.7.3. Стратегический анализ 2.7.3.1. VUCA-среды 2.7.3.2. Процесс анализа стратегии
2.8. Управление и его роль в стратегии 2.8.1. Роль высшего руководства в принятии стратегических решений 2.8.1.1. Роль генерального директора 2.8.1.2. Роль первой линии N-1 2.8.1.3. Роль руководителей <i>среднего звена</i> 2.8.2. Организация 2.8.2.1. Стратегическая согласованность организации 2.8.3. Культура и ее значение в реализации стратегии	2.9. Международная экспансия 2.9.1. Преимущества транснациональных компаний 2.9.1.1. Экономия за счет масштаба 2.9.1.2. Международная проекция как основа для дифференциации 2.9.1.3. Управление глобальными рисками 2.9.2. Экспансия на другие рынки 2.9.2.1. Экспансия основного бизнеса на другие рынки 2.9.2.2. Формы вхождения на другие рынки 2.9.2.3. Место проведения мероприятий 2.9.3. Организация и модели расширения	2.10. Неорганический рост как источник стоимости 2.10.1. Корпоративная стратегия vs. Конкурентная стратегия 2.10.1.1. Основные источники стоимости корпоративной стратегии 2.10.1.2. Неорганический и органический рост 2.10.2. Неорганический рост vs. органический рост 2.10.2.1. Синергия как источник стоимости для корпоративной стратегии vs. Управление портфелем 2.10.3. Оценка успеха или неудачи в моделях роста	

Модуль 3. Корпоративные финансы и слияния и поглощения

3.1. Корпоративные финансы

- 3.1.1. Финансовый анализ. Потребность в оборотном капитале (WCR), рабочий капитал (WC), операционные, финансовые коэффициенты и коэффициенты рентабельности
- 3.1.2. Устойчивый рост или отсутствие дополнительного финансирования
- 3.1.3. Уравнение Дюпон или рентабельность собственного капитала (ROE)

3.2. Временная ценность денег

- 3.2.1. Временная ценность денег
- 3.2.2. Виды *денежных потоков*
- 3.2.3. Ставки дисконтирования и доходность
- 3.2.4. Дисконтированный денежный поток

3.3. Оценка стоимости компаний и инвестиционных проектов

- 3.3.1. Оценка стоимости компании
- 3.3.2. Инструменты для анализа и оценки стоимости инвестиционных проектов: Чистая текущая стоимость (NPV), внутренняя норма доходности (IRR) и срок окупаемости *PayBack*
- 3.3.3. Методы оценки собственного капитала
- 3.3.4. Оценка стоимости с помощью мультипликаторов
- 3.3.5. Оценка по методу дисконтирования DCF
- 3.3.6. Продвинутое аспекты и сингулярности в оценке

3.4. Решения по финансированию

- 3.4.1. Стоимость и последствия долга
- 3.4.2. Какую сумму долга просить
- 3.4.3. Тип долга
- 3.4.4. Инструменты банковского финансирования

3.5. Альтернативы банковскому финансированию

- 3.5.1. Важность диверсификации
- 3.5.2. *Прямое кредитование*
- 3.5.3. Совместное финансирование

3.6. Рефинансирование долга

- 3.6.1. Процесс рефинансирования
- 3.6.2. Независимый бизнес обзор IBR
- 3.6.3. Соглашение о рефинансировании
- 3.6.4. Судебное одобрение

3.7. Рынки капитала

- 3.7.1. Рынки акций
- 3.7.2. Рынок синдицированных кредитов
- 3.7.3. Рынки облигаций
- 3.7.4. Гибридные рынки капитала
- 3.7.5. Валютные рынки
- 3.7.6. Деривативные продукты
- 3.7.7. *Проектное финансирование*

3.8. Слияния и поглощения (M&A)

- 3.8.1. Основные причины слияний и поглощений
- 3.8.2. Как выглядит процесс слияния и поглощения
- 3.8.3. Финансовые структуры в процессах слияний и поглощений

3.9. Финансовый *Due diligence*

- 3.9.1. Основы финансовой DD
- 3.9.2. Обзор отчета прибылей и убытков P&L
- 3.9.3. Обзор баланса
- 3.9.4. Обзор *денежных потоков*
- 3.9.5. Соответствующие аспекты процесса

3.10. Прямые инвестиции и венчурный капитал

- 3.10.1. Типологии инвестиций в частных инвестициях (PE)
- 3.10.2. Инструментарий и финансирование операций PE
- 3.10.3. Механизмы вознаграждения руководства и структурирование собственного капитала *Equity*

Модуль 4. Операции, процессы и эффективность**4.1. Операции**

- 4.1.1. Стратегия vs. Операции
- 4.1.2. Действующие лица в операциях

4.2. Структура операций

- 4.2.1. Последовательность действий
- 4.2.2. Цепочка проектирования
- 4.2.3. Цепочка создания стоимости
- 4.2.4. Цепочка услуг

4.3. Переменные операции

- 4.3.1. Переменные за операцией
- 4.3.2. Анализ процессов
- 4.3.3. Анализ потоков

4.4. Другие соображения по переменным операции

- 4.4.1. Человеческие ресурсы
- 4.4.2. Анализ информационных систем
- 4.4.3. Разрешение конфликтов

4.5. Процессы компании

- 4.5.1. Глобальный обзор процессов
- 4.5.2. *Фронт-офис*
- 4.5.3. *Бэк-офис*

4.6. Операционный процесс высшего уровня: цепочка поставок

- 4.6.1. Цепочка поставок
- 4.6.2. Проблемы цепочек поставок
- 4.6.3. Решения от операций

4.7. Эффективность процессов

- 4.7.1. Критические процессы
- 4.7.2. Выявление областей для улучшения
- 4.7.3. Показатели измерения эффективности

4.8. Оптимизация, цифровизация и преобразование процессов

- 4.8.1. *Управление бизнес-процессами (BPM)*
- 4.8.2. *Процессная аналитика (Process mining)*
- 4.8.3. *Аналитика задач (Task Mining)*
- 4.8.4. *Роботизация процессов (RPA)*

4.9. Стратегии аутсорсинга и централизации процессов

- 4.9.1. Аутсорсинг бизнес-процессов BPO vs. Общий центр обслуживания (SSC) в процессах
- 4.9.2. Концептуализация Общего центра обслуживания
- 4.9.3. Критические аспекты Общего центра обслуживания

4.10. Непрерывное совершенствование в операциях

- 4.10.1. Область качества и процессов в организации
- 4.10.2. Достижение непрерывного совершенствования
- 4.10.3. Цифровая трансформация, связанная с непрерывным совершенствованием

Модуль 5. Маркетинг и продажи в сфере консалтинга

5.1. Функция маркетинга и продажи в сфере консалтинга

- 5.1.1. Маркетинг и позиционирование
- 5.1.2. Взаимосвязь между маркетингом и продажами
- 5.1.3. Продажа в сфере консалтинга

5.2. Превращение идеи в рыночное предложение

- 5.2.1. Процесс
- 5.2.2. Предложение
- 5.2.3. Валидация и осуществимость
- 5.2.4. Размер рынка: Общий объем целевого рынка TAM, доступный объем рынка SAM, реально достижимый объем рынка SOM
- 5.2.5. Целевой клиент
- 5.2.6. Рыночный кейс

5.3. Структурирование процесса продаж

- 5.3.1. Общая структура в процессе продаж
- 5.3.2. Воронка продаж
- 5.3.3. Фазы и этапы каждой части процесса

5.4. Процесс создания

- 5.4.1. Источники создания
- 5.4.2. Возможность
- 5.4.3. Следующие шаги

5.5. Оценка возможностей

- 5.5.1. Бизнес вашего клиента
- 5.5.2. Оценка возможностей: процесс и критерии
- 5.5.3. Значение создания стоимости

5.6. Взаимодействие с различными стейкхолдерами

- 5.6.1. Покупатель и другие заинтересованные стороны
- 5.6.2. Взаимодействие с ними: стратегии
- 5.6.3. Профили взаимодействия с людьми: важность адаптации сообщения к аудитории

5.7. Ключевые компоненты предложения

- 5.7.1. Минимальная структура и содержание
- 5.7.2. Исполнительное резюме
- 5.7.3. Сфера деятельности и управление рисками

5.8. Важность создания стоимости в рыночном предложении

- 5.8.1. Как говорить о стоимости?
- 5.8.2. Разница между стоимостью и ценой
- 5.8.3. Различные модели установления стоимости: последствия и риски

5.9. Процесс переговоров и закрытия сделки

- 5.9.1. Типичные шаги в переговорах
- 5.9.2. Важность создания альтернатив
- 5.9.3. Управление рисками и контрактами

5.10. Руководство процессом продаж

- 5.10.1. Продолжительность и управление процессом продаж
- 5.10.2. Технологии в процессе продаж
- 5.10.3. Мониторинг процесса
- 5.10.4. Важность обратной связи или *Feedback*

Модуль 6. Организация, люди и организационная культура

6.1. Организации, типология и ключевые аспекты 6.1.1. Таксономия организаций в зависимости от размера/масштаба и функций, крупная корпорация vs. среднее предприятие 6.1.2. Конкретный кейс: <i>Start up</i>	6.2. Функция управления персоналом 6.2.1. Анклав в организации 6.2.2. Основные ограничения для функции управления персоналом 6.2.2.1. Организационные 6.2.2.2. Талант 6.2.3. Основные атрибуции	6.3. Внутренние отделы 6.3.1. Управление талантами 6.3.2. Управление производительностью 6.3.3. Обучение и повышение квалификации 6.3.4. Корпоративная культура	6.4. Определение размеров отделов 6.4.1. Цепочка создания стоимости 6.4.2. Люди анализа разрывов - вакансии 6.4.3. Объем работ и определение размеров 6.4.4. Рычаги повышения эффективности 6.4.4.1. Пересмотр каталога услуг 6.4.4.2. Консолидация 6.4.4.3. Автоматизация 6.4.4.4. Аутсорсинг
6.5. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов 6.5.1. Производительность 6.5.2. Рычаги для повышения производительности 6.5.3. Рычаги привлечения, удержания и привлечения талантов	6.6. Денежная компенсация vs. Неденежная 6.6.1. Модели диапазонов заработной платы 6.6.2. Модели неденежного вознаграждения 6.6.2.1. Рабочая модель 6.6.2.2. Корпоративное сообщество 6.6.2.3. Имидж компании 6.6.3. Денежная компенсация vs. Неденежная	6.7. Корпоративная культура 6.7.1. Согласование культуры и стратегических целей 6.7.2. Структура типичного проекта 6.7.3. Корпоративная культура и ее реализация	6.8. Управление изменениями 6.8.1. Компоненты анализа в управлении изменениями 6.8.2. Важность управления изменений в сложных проектах 6.8.3. Структура типичного проекта
6.9. Преобразования в сложных корпоративных условиях 6.9.1. Преобразование 6.9.2. Структура типичного проекта 6.9.3. Факторы, способствующие преобразованию	6.10. Трансформация vs. управление изменениями 6.10.1. Основные различия в проекте 6.10.2. Роль менеджера изменений vs. роль менеджера преобразований 6.10.3. Инструменты управления		

Модуль 7. Финансовая функция

7.1. Финансовая функция

- 7.1.1. Обычные функции и роль финансового директора
- 7.1.2. Организационная структура финансовой функции
- 7.1.3. Задачи и тенденции в финансовой функции
 - 7.1.3.1. Ретроспектива финансовой функции
 - 7.1.3.2. На пути к более гибкой финансовой функции
 - 7.1.3.3. Ключевые факторы

7.2. Операционные финансы

- 7.2.1. Финансы vs. бухгалтерский учет
- 7.2.2. Финансовый учет
 - 7.2.2.1. Наследственные массы
 - 7.2.2.2. Баланс
 - 7.2.2.3. Подсчет результатов
 - 7.2.2.4. Денежный поток
 - 7.2.2.5. Операционные коэффициенты: Рентабельность собственного капитала ROE, рентабельность активов ROA
 - 7.2.2.6. Оперативные потребности в финансировании
 - 7.2.2.7. Оборотный капитал
- 7.2.3. Ключи к анализу бухгалтерского баланса
- 7.2.4. Ключи к анализу отчета о прибылях и убытках

7.3. Аналитический учет

- 7.3.1. Таксономия затрат
- 7.3.2. Виды распределения затрат
 - 7.3.2.1. Стандартные затраты
 - 7.3.2.2. Аналитические модели
- 7.3.3. Типы аналитических моделей
 - 7.3.3.1. Калькуляция прямых затрат
 - 7.3.3.2. Абсорбшен-костинг
 - 7.3.3.3. Расчёт себестоимости по видам деятельности

7.4. Казначейские и финансовые риски

- 7.4.1. Функция казначейства
- 7.4.2. Организационная и управленческая модель казначейской функции
- 7.4.3. Функции
 - 7.4.3.1. Управление оборотным капиталом
 - 7.4.3.2. Управление денежным потоком
 - 7.4.3.3. Управление ликвидностью
- 7.4.4. Тенденции
- 7.4.5. Системы и приложения, связанные с функцией казначейства
- 7.4.6. Отчеты казначейства
 - 7.4.6.1. Структура казначейских отчетов
 - 7.4.6.2. Классификация различных видов сбор и платежей
 - 7.4.6.3. Бюджет сбор и платежей
 - 7.4.6.4. Оптимизация денежных излишков казначейства
 - 7.4.6.5. Практические выводы по управлению бизнесом

7.5. Corporate Performance Management (CPM)

- 7.5.1. Стратегическое финансовое планирование
 - 7.5.1.1. Процесс
 - 7.5.1.2. Передовая практика
 - 7.5.1.3. Модели (структура, оборотный капитал, долг/капитал, налоги, другие)
- 7.5.2. Бюджет
 - 7.5.2.1. Размеры бюджета
 - 7.5.2.2. Бюджетные методы
 - 7.5.2.3. Общие проблемы
- 7.5.3. Консолидация
 - 7.5.3.1. Корпоративная таксономия при консолидации материнской компании
 - 7.5.3.2. Комп. Зависимая
 - 7.5.3.3. Комп. Многопрофильная
 - 7.5.3.4. Комп. Ассоциированная
 - 7.5.3.5. Методы консолидации
 - 7.5.3.5.1. Глобальные
 - 7.5.3.5.2. Пропорциональные
 - 7.5.3.5.3. Метод долевого участия
 - 7.5.3.6. Этапы процесса
 - 7.5.3.6.1. Гомогенизация
 - 7.5.3.6.2. Добавление
 - 7.5.3.6.3. Корректировка
 - 7.5.3.6.4. Отчеты
- 7.5.4. Общие проблемы

7.6. Финансовая отчетность

- 7.6.1. Данные
- 7.6.2. Источники информации
- 7.6.3. Типология решений по отчетности
- 7.6.4. Методологии осуществления
- 7.6.5. Ожидаемые преимущества

7.7. Адаптация финансовой функции к новой цифровой зре

- 7.7.1. Тенденции
 - 7.7.1.1. Управление талантами и организационная структура
 - 7.7.1.2. Цифровые процессы / автоматизация
 - 7.7.1.3. ERP-системы нового поколения
 - 7.7.1.4. Облако и SaaS
 - 7.7.1.5. Интернет вещей
 - 7.7.1.6. Блокчейн
 - 7.7.1.7. Большие данные и аналитика
- 7.7.2. Проблемы финансового управления
- 7.7.3. Решение
 - 7.7.3.1. Стратегия, интеграция, трансформация функций
 - 7.7.3.2. Эффективность и автоматизация (RPA / искусственный интеллект)
 - 7.7.3.3. Повышение производительности
 - 7.7.3.4. Управление казначейством
 - 7.7.3.5. Управление и внутренний контроль

7.8. Организационные и операционные модели финансовой функции

- 7.8.1. Организационные модели финансовой функции
- 7.8.2. Централизация vs. децентрализация
- 7.8.3. Централизация: введение в различные модели
 - 7.8.3.1. Shared Services Center (SSC)
 - 7.8.3.2. Multi-Function Shared Services (MFSS)
 - 7.8.3.3. Global Business Services (GBS)
 - 7.8.3.4. Integrated business services (IBS)
 - 7.8.3.5. Business Process Outsourcing (BPO)

7.9. Управление и внутренний контроль

- 7.9.1. Роль внутреннего контроля
- 7.9.2. Внутренний контроль за финансовой отчетностью
- 7.9.3. Система отчета
- 7.9.4. Система внутреннего контроля за финансовой отчетностью
- 7.9.5. Надзор и роль Комитета по аудиту

7.10. Консультирование по финансовой функции

- 7.10.1. Консультации по финансовым вопросам в зависимости от сферы деятельности
- 7.10.2. Типология проектов
- 7.10.3. Организация проектов финансового консалтинга

Модуль 8. Инновации**8.1. Инновации**

- 8.1.1. Инновации
 - 8.1.1.1. Инновации и ошибочные представления
 - 8.1.1.2. Основные предпосылки инноваций
 - 8.1.1.3. Переосмысление инноваций
- 8.1.2. Распространенные ошибки
 - 8.1.2.1. Попадание в ловушку постоянства и компромисса
 - 8.1.2.2. Путать технические проблемы с проблемами инноваций
 - 8.1.2.3. Разработка тактических решений стратегических проблем и наоборот

8.2. Размышления и инновационная культура

- 8.2.1. Талант, необходимый для внедрения инноваций
 - 8.2.1.1. Миф об эксперте
 - 8.2.1.2. Разнообразие - ключ к успеху
 - 8.2.1.3. Талант инновационных компаний
 - 8.2.1.4. Идеальный профиль инновационного менеджера компании
- 8.2.2. Культура сотрудничества
 - 8.2.2.1. Без сотрудничества нет инноваций
 - 8.2.2.2. На пути к культуре сотрудничества
 - 8.2.2.3. Ценности
- 8.2.3. Модели для формирования культуры инноваций

8.3. Мягкие навыки как движущая сила инноваций

- 8.3.1. Революция мягких навыков
 - 8.3.1.1. Революция 4.0
 - 8.3.1.2. Мягкая революция
 - 8.3.1.3. Мягкие навыки
 - 8.3.1.4. Мягкие навыки vs. жесткие навыки
- 8.3.2. Мягкие навыки
 - 8.3.2.1. Мягкие навыки, необходимые для инноваций
 - 8.3.2.2. Развитие мягких навыков для внедрения инноваций в себе
 - 8.3.2.3. Развитие мягких навыков для внедрения инноваций в бизнес

8.4. Инновационные экосистемы

- 8.4.1. Инновационные экосистемы
 - 8.4.1.1. Тройная и четверная спираль
 - 8.4.1.2. Участники инновационной экосистемы
 - 8.4.1.3. Создание инновационной экосистемы для бизнеса
- 8.4.2. Открытые инновации
 - 8.4.2.1. Преимущества и недостатки различных моделей
 - 8.4.2.2. Когда и в каком объеме открывать инновации
 - 8.4.2.3. Примеры
- 8.4.3. Основные инструменты совместных инноваций
 - 8.4.3.1. Аналоговые инструменты
 - 8.4.3.2. Цифровые методы
 - 8.4.3.3. Процесс выбора для бизнеса

8.5. Система бизнес-инноваций

- 8.5.1. Инновационные системы
 - 8.5.1.1. Важность размера
 - 8.5.1.2. Инновационная система, сшитая на заказ для нашей организации
 - 8.5.1.3. Типы инновационных систем
- 8.5.2. Инновационный цикл
 - 8.5.2.1. Научный метод
 - 8.5.2.2. Фазы инновационного цикла
 - 8.5.2.3. Управление неудачей
- 8.5.3. Основополагающие элементы системы
 - 8.5.3.1. Управление знаниями
 - 8.5.3.2. Измерение инноваций
 - 8.5.3.3. Финансирование инноваций

8.6. Выявление проблем и возможностей для инноваций

- 8.6.1. Определение проблемы
 - 8.6.1.1. Оперативные и стратегические вопросы
 - 8.6.1.2. Классификация проблем
 - 8.6.1.3. Как составить карту проблем
- 8.6.2. Определение приоритетности проблем
 - 8.6.2.1. Устранение технических проблем
 - 8.6.2.2. Матрица расстановки приоритетов
 - 8.6.2.3. Групповые упражнения
- 8.6.3. Разбор проблем и определение задач
 - 8.6.3.1. Проблемы vs. задачи
 - 8.6.3.2. Разбор проблем
 - 8.6.3.3. Определение задач
 - 8.6.3.4. Определение размера задач (потенциальная прибыль)

8.7. Разработка инновационных решений

- 8.7.1. Разработка инновационных решений
 - 8.7.1.1. Техники креативности
 - 8.7.1.2. *Строительные блоки* для инноваций
 - 8.7.1.3. Тренинг по креативности
- 8.7.2. Определение рисков
 - 8.7.2.1. Риски производства
 - 8.7.2.2. Рыночные риски
 - 8.7.2.3. Финансовые риски
 - 8.7.2.4. Матрица приоритетов гипотетических решений
- 8.7.3. Экспериментирование и итеративная проверка
 - 8.7.3.1. Обоснование необходимости проведения экспериментов, а не обследования
 - 8.7.3.2. Разработка тестов и экспериментов в соответствии с типом риска
 - 8.7.3.3. Измерение результатов, анализ, выводы и итерации

8.8. Инновационное и интеллектуальное устойчивое развитие городов (Умные города)

- 8.8.1. Продвижение инноваций в области интеллектуального и устойчивого развития
 - 8.8.1.1. Инновации как движущая сила устойчивого развития
 - 8.8.1.2. Искомые воздействия
- 8.8.2. Инновации в умных городах
 - 8.8.2.1. *Умные города*
 - 8.8.2.2. Инновации в развитии города
 - 8.8.2.3. Содействие развитию инновационной экосистемы городов
 - 8.8.2.4. Государственно-частное сотрудничество
- 8.8.3. Инновации в умных районах
 - 8.8.3.1. Инновации в развитии районов
 - 8.8.3.2. Продвижение инновационной экосистемы районов
 - 8.8.3.3. Влияние умных районов

8.9. Государственное финансирование инноваций

- 8.9.1. Финансирование инноваций
 - 8.9.1.1. Причины финансирования
 - 8.9.1.2. Цели финансирования инноваций
 - 8.9.1.3. Преимущества финансирования инноваций
- 8.9.2. Государственное финансирование инноваций
 - 8.9.2.1. Государственное финансирование
 - 8.9.2.2. Европейские источники финансирования
 - 8.9.2.3. Влияние проектов, финансируемых государством

Модуль 9. Технологии и цифровизация

9.1. Новая роль технологий в компании

- 9.1.1. Цифровизация
- 9.1.2. Сфера применения цифровизации в бизнесе
- 9.1.3. Ответственность бизнеса

9.2. Основные технологические тенденции и их применение в компании

- 9.2.1. Инновации в цифровую эпоху
- 9.2.2. От идей к стоимости
- 9.2.3. Четыре технологии, которые следует рассмотреть (*облако*, искусственный интеллект, 5G и *блокчейн*)

9.3. Секрет кроется в данных

- 9.3.1. *Компании, управляемые данными*
- 9.3.2. Ценность данных
- 9.3.3. Облако меняет все
- 9.3.4. *Наука о данных*

9.4. Продажа технологий и цифровизация в бизнесе

- 9.4.1. Ценностные платформы в организации
- 9.4.2. Важность среды цифровизации
- 9.4.3. Методология цифровой трансформации
 - 9.4.3.1. Полярная звезда
 - 9.4.3.2. Начните с малого и быстро масштабируйтесь
 - 9.4.3.3. Расстановка приоритетов и *Roadmap*
 - 9.4.3.4. Бизнес-кейс: без воздействия и отдачи нет ничего
 - 9.4.3.5. Способы реализации: концепция "башни управления" как гарант успеха

9.5. Новая операционная модель

- 9.5.1. Цифровая организация
- 9.5.2. *Открытые инновации, бережливый стартап, дизайн-мышление и гибкая методология разработки*
- 9.5.3. Новый процесс создания цифровых продуктов и услуг в организации (от открытия до взлома стоимости)
- 9.5.4. Минимально жизнеспособный продукт и итеративный процесс разработки
 - 9.5.4.1. ИТ-отдел: функции ИТ-отдела
 - 9.5.4.2. Организация и управление
 - 9.5.4.3. Известные поставщики

9.6. Внедрение информационных систем

- 9.6.1. Цель: воздействие
- 9.6.2. Карта стейкхолдеров
- 9.6.3. Наиболее подходящие технологии и продукты

9.7. Формы исполнения и организации при внедрении

- 9.7.1. Процесс внедрения
- 9.7.2. Организация при внедрении
- 9.7.3. Стоимость и ограничения, которые необходимо учитывать

9.8. Люди и управление изменениями

- 9.8.1. Культурные изменения
- 9.8.2. Проект по управлению изменениями
- 9.8.3. Коммуникация как неотъемлемая часть эффективного управления изменениями

9.9. Разработка новых бизнес-моделей на основе технологий

- 9.9.1. Рамки для разработки новых бизнес-моделей
- 9.9.2. Стратегии приближения
- 9.9.3. Инвестиционные механизмы *Корпоративный венчурный капитал*

9.10. Помощь компании для развития ИТ-проектов

- 9.10.1. Многолетняя рамочная программа поддержки CE
- 9.10.2. Фонды Next Generation EU

Модуль 10. Комплексное управление проектами**10.1. Проект и его взаимосвязь с управлением**

- 10.1.1. Проект и управление проектом
 - 10.1.1.1. Проект
 - 10.1.1.2. Управление проектом
 - 10.1.1.3. Жизненный цикл
 - 10.1.1.4. Роли в управлении проектами
 - 10.1.1.5. Преимущества управления проектами
- 10.1.2. Типология проектов
 - 10.1.2.1. Процессы
 - 10.1.2.2. Интеграция и технологии
 - 10.1.2.3. Стратегия
- 10.1.3. Организация проекта

10.2. Соответствующие соображения в управлении проектом

- 10.2.1. Свод знаний по управлению проектами РМВОК
 - 10.2.1.1. Значимые моменты
 - 10.2.1.2. Основные преимущества
- 10.2.2. *Управление по реализации ценностей*
 - 10.2.2.1. Значимые моменты
 - 10.2.2.2. Основные преимущества
- 10.2.3. *Водопад*
 - 10.2.3.1. Значимые моменты
 - 10.2.3.2. Основные проекты, на которые направлена данная методология
 - 10.2.3.3. Основные преимущества
- 10.2.4. Гибкая методология разработки AGILE
 - 10.2.4.1. Значимые моменты
 - 10.2.4.2. Основные проекты, на которые направлена данная методология
 - 10.2.4.3. Основные преимущества

10.3. Управление объемом и ожиданиями

- 10.3.1. План управления объемом
 - 10.3.1.1. Объем
 - 10.3.1.2. Основные характеристики
 - 10.3.1.3. Убедиться в объеме
- 10.3.2. Управление ожиданиями
 - 10.3.2.1. Определение ожиданий клиента
 - 10.3.2.2. Матрица объем vs. Ожидания
 - 10.3.2.3. Подтверждение и закрытие окончательного объема
- 10.3.3. Риски и преимущества

10.4. Планирование проекта

- 10.4.1. Планирование проекта
 - 10.4.1.1. Планирование целей, мероприятий и основных этапов
 - 10.4.1.2. Планирование основных результатов
 - 10.4.1.3. Инструменты планирования (*панель индикаторов*)
- 10.4.2. Командное планирование
 - 10.4.2.1. Методы и инструменты оценки ресурсов (*оценка «сверху вниз», оценка «снизу вверх», оценка по методу Дельфи, параметрическая оценка и т.д.*)
 - 10.4.2.2. Оценка ресурсов: роли, обязанности и затраты
 - 10.4.2.3. План по обеспечению непрерывности обслуживания
- 10.4.3. Планирование времени
 - 10.4.3.1. Последовательность действий
 - 10.4.3.2. Разработка графика работ
 - 10.4.3.3. Контроль графика работ

10.5. Управление командой (персоналом)

- 10.5.1. План команды
 - 10.5.1.1. План по персоналу
 - 10.5.1.2. Подбор команды проекта
 - 10.5.1.3. Системы оценки эффективности
- 10.5.2. Развитие команды проекта
 - 10.5.2.1. Приобретение оборудования
 - 10.5.2.2. Назначение оборудования для проекта
- 10.5.3. Управление командой проекта
 - 10.5.3.1. Обязанности для эффективной координации и руководства командой
 - 10.5.3.2. Инструменты для управления работой команд на основе сотрудничества
 - 10.5.3.3. Управление конфликтами
 - 10.5.3.4. План по обеспечению непрерывности обслуживания
 - 10.5.3.5. *Обратная связь* и оценка работы команды

10.6. Управление затратами

- 10.6.1. Оценка затрат
 - 10.6.1.1. План управления затратами
 - 10.6.1.2. Оценка стоимости проекта
 - 10.6.1.3. Методы и инструменты управления затратами
- 10.6.2. Бюджет
 - 10.6.2.1. Определение бюджета
 - 10.6.2.2. Методологии выбора бюджета
 - 10.6.2.3. Техники и инструменты для определения бюджета
- 10.6.3. Контроль затрат
 - 10.6.3.1. Цели контроля затрат
 - 10.6.3.2. Измерение динамики затрат по проекту
 - 10.6.3.3. Методы и инструменты контроля затрат

10.7. Управление коммуникациями

- 10.7.1. Определение заинтересованных сторон (*стейкхолдеры*)
 - 10.7.1.1. Идентификация внутренних и внешних заинтересованных сторон
 - 10.7.1.2. Определение ожиданий заинтересованных сторон
 - 10.7.1.3. Техники и инструменты для идентификации и категоризации заинтересованных сторон
- 10.7.2. Коммуникационный план
 - 10.7.2.1. Определение ключевых сообщений для каждой типологии заинтересованных сторон
 - 10.7.2.2. Выявление и определение основных каналов коммуникации
 - 10.7.2.3. Анализ требований к коммуникациям

- 10.7.2.4. Типология коммуникаций: устные-письменные/формальные-неформальные
- 10.7.2.5. Коммуникационные техники и инструменты
- 10.7.3. Контроль коммуникативных действий
 - 10.7.3.1. Планирование действий (расписание, ресурсы, сроки, ожидаемые результаты и т.д.)
 - 10.7.3.2. Инструменты для мониторинга коммуникационных действий
 - 10.7.3.3. Измерение результатов коммуникационных действий

10.8. Управление качеством

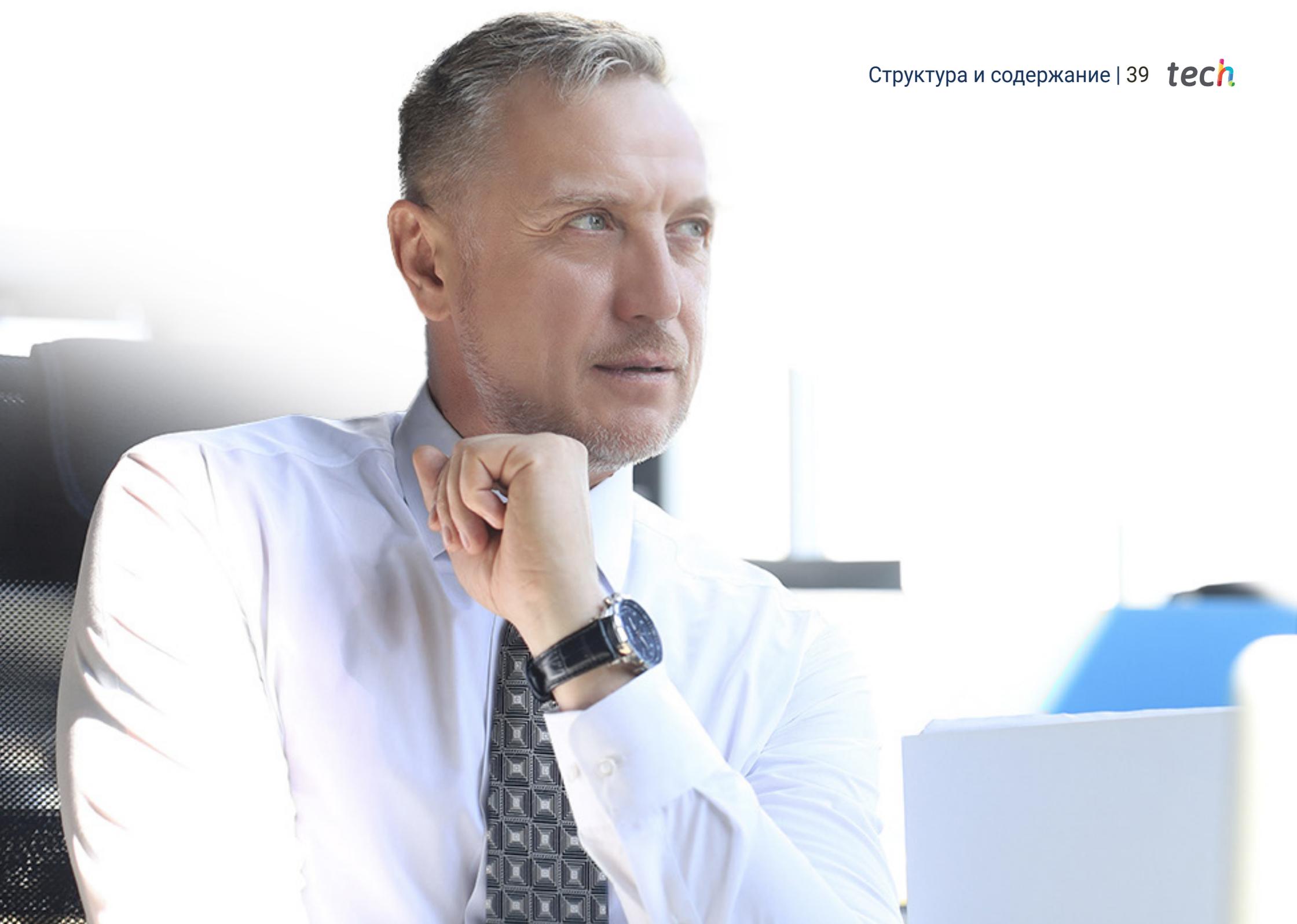
- 10.8.1. Анализ качества и контроль качества (*Quality Analysis - QA*)
 - 10.8.1.1. Управление качеством
 - 10.8.1.2. Ожидаемые объемы
 - 10.8.1.3. Показатели (стандарты) измерения качества
- 10.8.2. Действия по обеспечению качества
 - 10.8.2.1. Планирование обзорных мероприятий: ежемесячные отчеты, годовые отчеты и т.д
 - 10.8.2.2. Аудиты качества
 - 10.8.2.3. Непрерывное совершенствование
- 10.8.3. Контроль качества проекта
 - 10.8.3.1. Инструменты *обратной связи* для контроля качества результатов работ
 - 10.8.3.2. Управление соответствием и несоответствием поставляемой работы
 - 10.8.3.3. *Рецензирование* и ее основные преимущества
 - 10.8.3.4. Измерение качества результатов работ

10.9. Управление рисками

- 10.9.1. Планирование рисков
 - 10.9.1.1. Планирование управления рисками
 - 10.9.1.2. Определение рисков
 - 10.9.1.3. Инструменты категоризации рисков
- 10.9.2. Мониторинг плана действий в непредвиденных ситуациях
 - 10.9.2.1. Количественный и качественный анализ рисков
 - 10.9.2.2. Оценка вероятности и воздействия
 - 10.9.2.3. Инструменты мониторинга
- 10.9.3. Мониторинг и контроль рисков
 - 10.9.3.1. Регистрация рисков: владельцы, действия, симптомы, уровни риска
 - 10.9.3.2. Планирование действий по снижению риска
 - 10.9.3.3. Аудит и мониторинг рисков
 - 10.9.3.4. Контроль результатов выполненных планов действий
 - 10.9.3.5. Переоценка риска

10.10. Закрытие проекта и управление изменениями

- 10.10.1. Управление изменениями
 - 10.10.1.1. Передача знаний
 - 10.10.1.2. Стадии передачи знаний
 - 10.10.1.3. Планирование передачи знаний: обучение, материалы и т.д
- 10.10.2. Закрытие проекта
 - 10.10.2.1. Сбор информации
 - 10.10.2.2. Заключительный анализ и основные выводы
 - 10.10.2.3. Заключительное совещание
 - 10.10.2.4. Анализ последующих шагов
- 10.10.3. Влияние проекта
 - 10.10.3.1. Важность измерения достигнутого воздействия
 - 10.10.3.2. Воздействие в организации
 - 10.10.3.3. Управление воздействием на клиента



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.



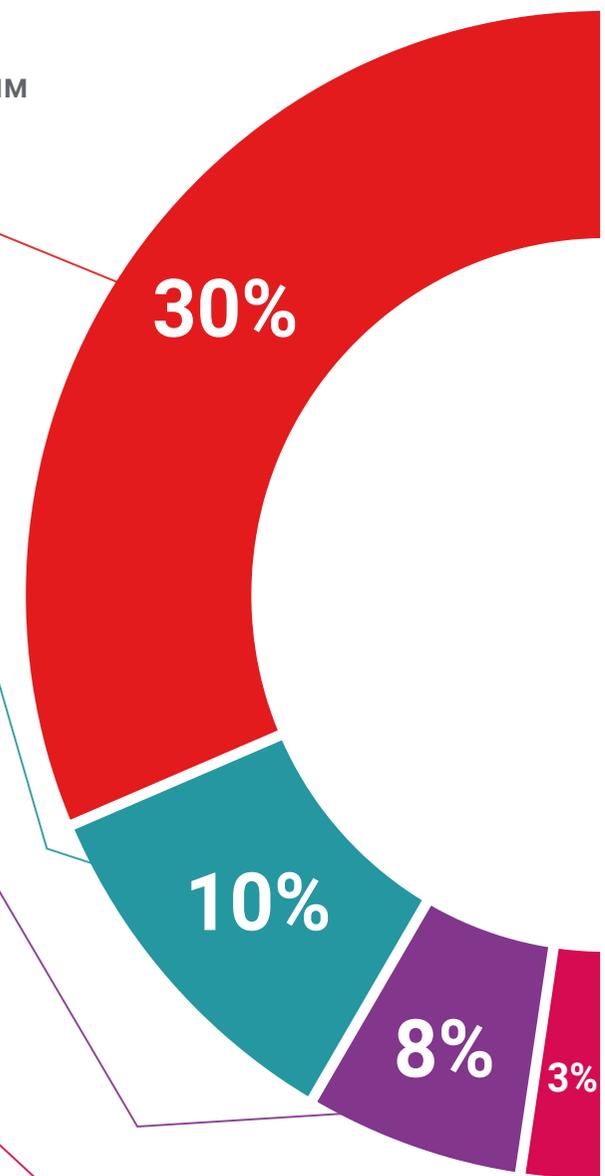
Практика управленческих навыков

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

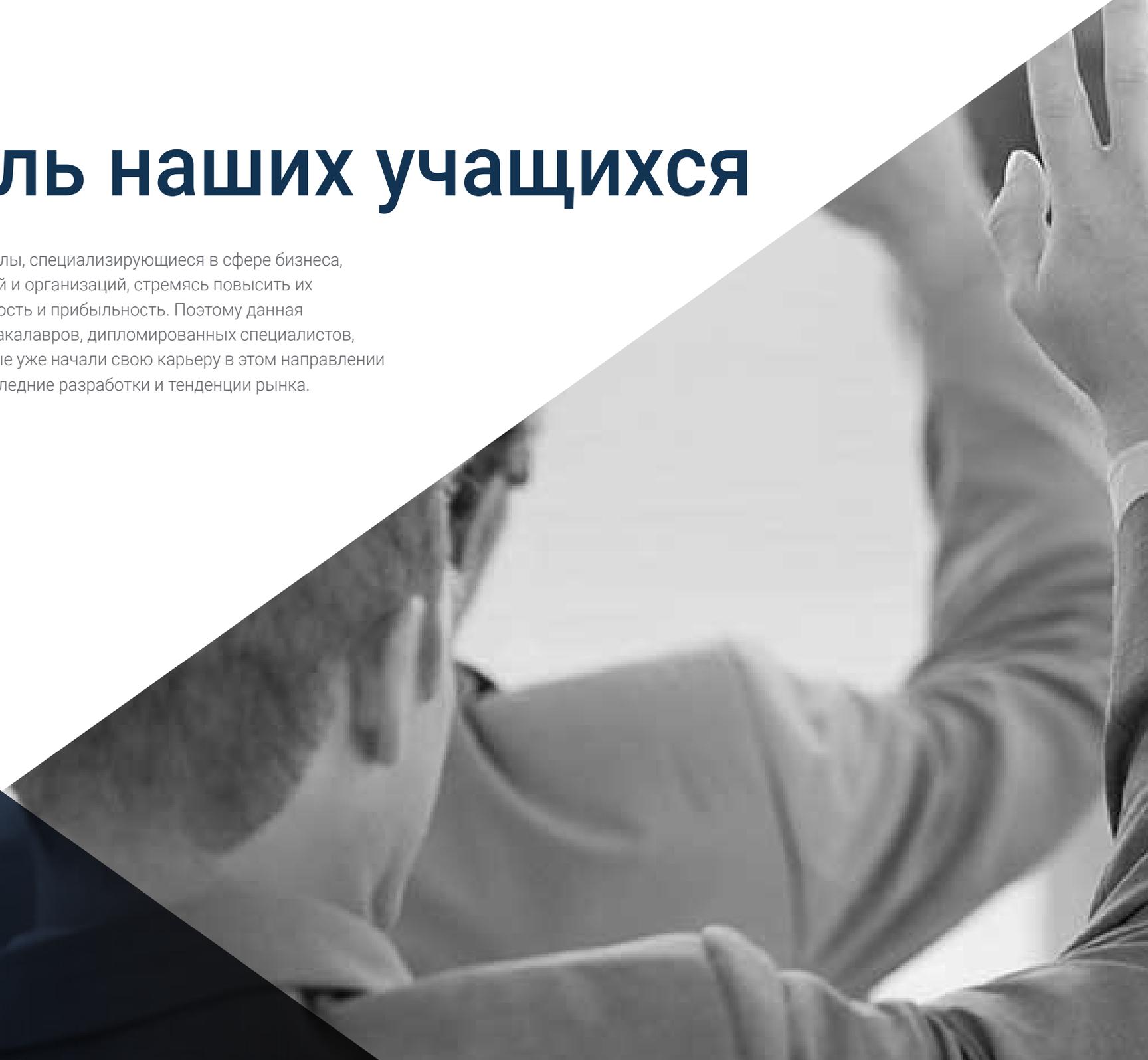
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

Профиль наших учащихся

В настоящее время профессионалы, специализирующиеся в сфере бизнеса, работают во всех типах компаний и организаций, стремясь повысить их производительность, эффективность и прибыльность. Поэтому данная программа предназначена для бакалавров, дипломированных специалистов, инженеров, архитекторов, которые уже начали свою карьеру в этом направлении и хотят углубиться и освоить последние разработки и тенденции рынка.



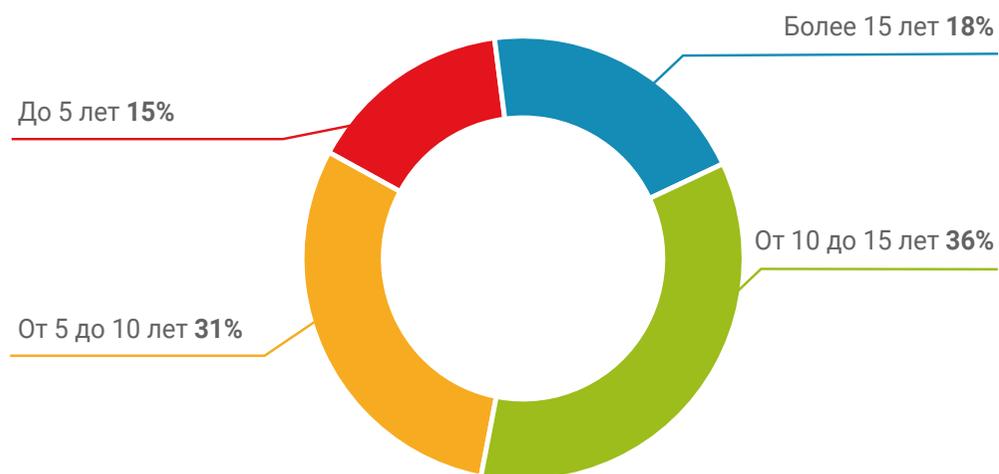
“

Наберитесь смелости и начните сегодня обучение по программе, которая приведет вас к успеху в мире бизнес-консалтинга”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



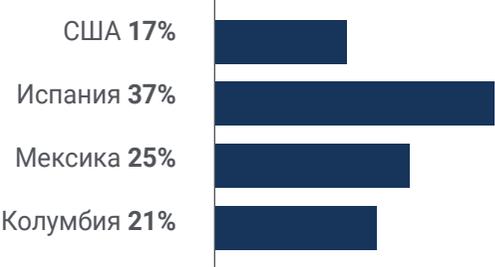
Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Мария Бастильерос

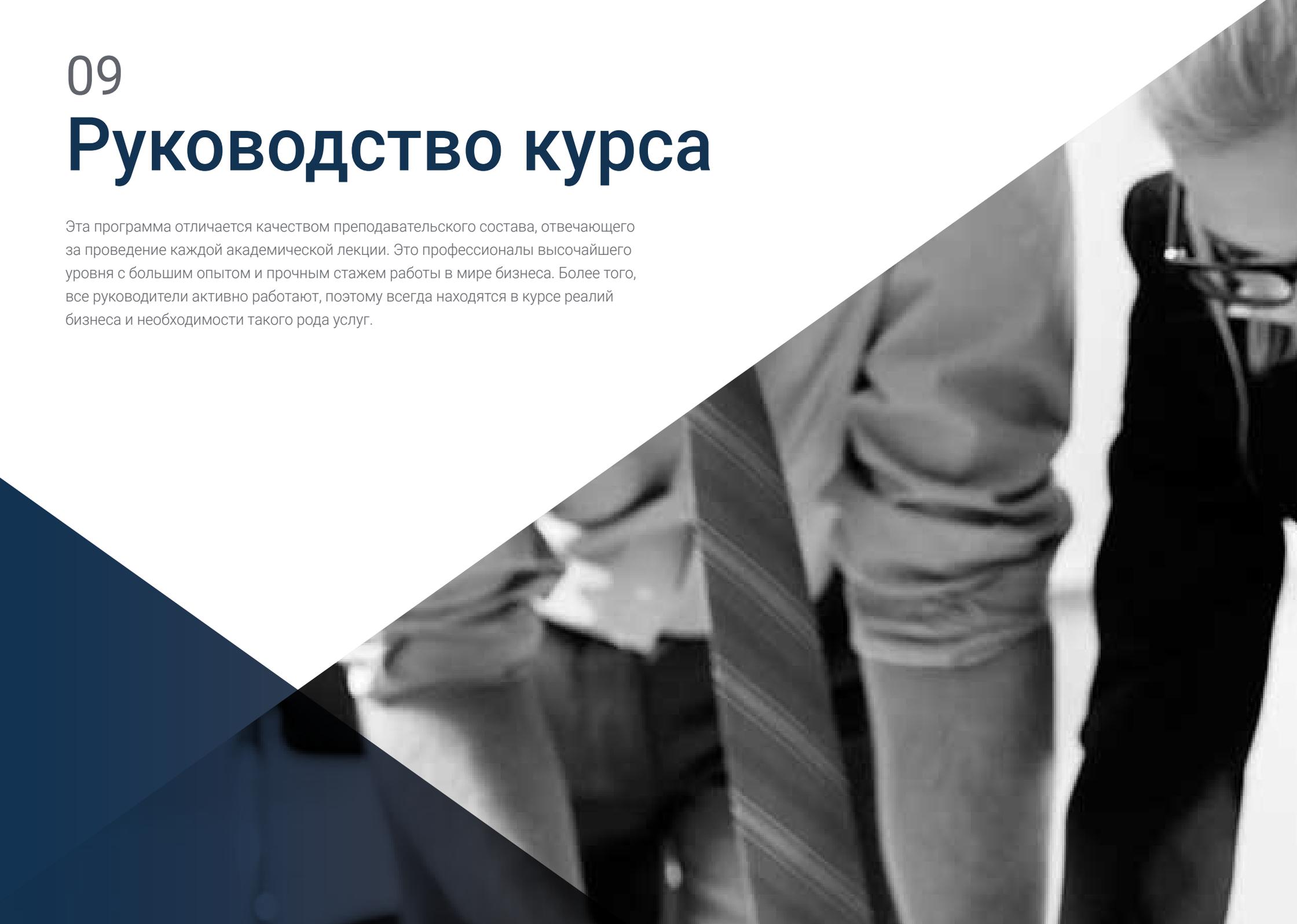
Генеральный директор консалтинговой фирмы

"Как профессионал, в моей карьере наступил момент, когда мне потребовались перемены. Чтобы реализовать этот проект и полностью посвятить себя тому, чем я больше всего увлечена: финансам. Поэтому благодаря этой программе мне удалось найти новый путь, самостоятельно открыв собственную компанию, чтобы оказывать поддержку другим и разработать стратегию, которая позволит им расти"

09

Руководство курса

Эта программа отличается качеством преподавательского состава, отвечающего за проведение каждой академической лекции. Это профессионалы высочайшего уровня с большим опытом и прочным стажем работы в мире бизнеса. Более того, все руководители активно работают, поэтому всегда находятся в курсе реалий бизнеса и необходимости такого рода услуг.



“

Лучшие эксперты в области бизнес-консалтинга предоставляют вам свой опыт и профессиональные знания в рамках программы с первоклассным дидактическим и академическим содержанием”

Приглашенный международный руководитель

Награжденная Американским обществом по связям с общественностью за распространение научной информации с помощью многочисленных вебинаров, Эрин Вертман стала престижным бизнес-администратором, специализирующимся в области маркетинга и коммуникаций.

Она работала в ведущих международных организациях, таких как Collegis Education. Среди ее главных достижений - разработка комплексных решений в области технологий и операционной эффективности, которые позволили значительно оптимизировать операционную деятельность учреждений. Например, она управляла клиентским портфелем объемом более 15 миллионов долларов, добившись при этом валовой прибыли в 58%. Она также создала атмосферу сотрудничества, в которой команды работают по самым высоким стандартам, чтобы обеспечить удовлетворенность клиентов.

Кроме того, она отвечала за разработку многочисленных корпоративных стратегических планов в условиях кризиса. В результате это способствовало созданию отличного имиджа компании в обществе. В то же время, предвидя возможные неудачи, возникающие в ходе практической деятельности, она обеспечивает эффективную работу предприятий даже в неблагоприятных условиях. Кроме того, компания наладила проактивные и прозрачные отношения со средствами массовой информации. Таким образом, ей удается максимально повысить узнаваемость и репутацию организаций.

Кроме того, стремясь к совершенству, она регулярно выступает на международных конференциях и симпозиумах. Там она делится своими целостными знаниями по таким темам, как социальная ответственность, связи с общественностью и реклама. Стоит отметить, что ее профессиональная деятельность неоднократно была отмечена наградами, например, наградой, полученной в Rasmussen College за лидерские качества, решительный настрой и совершенствование рекламных кампаний.



Г-жа. Вертман, Эрин

- ♦ Медиа-директор и ассоциированный партнер-эксперт в Bain & Company, Миннесота, США
- ♦ Старший управляющий партнер в Collegis Education, Блумингтон, Миннесота
- ♦ Директор по медиа-стратегии и развитию бренда в колледже Расмуссен, Миннеаполис, Миннесота
- ♦ Директор по связям с общественностью и развитию в Медицинском колледже Иллинойского университета.
- ♦ Степень бакалавра по английскому языку и профессиональной риторике в Университете Иллинойса Урбана-Шампейн
- ♦ MBA в области бизнеса и маркетинга в Бенедиктинском университете, штат Иллинойс
- ♦ Сертификация по программе “Устойчивое развитие в действии” от Bain & Company
- ♦ Член совета родительского комитета начальной школы Riverview Elementary School PTA

“

Благодаря TECH вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

Руководство



Д-р Перес-Айала, Луис Юсти

- ◆ Директор по финансам и управленческому контролю подразделения SENER по инженерным вопросам, инфраструктуре, энергетике и морским делам
- ◆ Преподаватель финансов в магистратуре по бизнес-консультированию и управлению в Мадридском политехническом университете (UPM)
- ◆ Руководитель технологического направления индустрии туризма и гостеприимства в компании Accenture в Испании, Португалии, Андорре и Израиле
- ◆ Старший менеджер в компании Accenture в области интеллектуальных финансов
- ◆ Ассоциированный директор в EY, в области CFO Services - консультационные услуги по финансовому учету
- ◆ Старший менеджер в КПМГ, в области бизнес-консультирования - финансовая функция
- ◆ Степень бакалавра в области делового администрирования и управления (UCLM)
- ◆ Степень бакалавра в области экономики (UCLM)
- ◆ Степень магистра в области управления доходами (Корнельский университет)
- ◆ Степень магистра в области продаж (Бизнес-школа продаж)
- ◆ Сертификатные программы по управленческому контролю, финансовому менеджменту и налогообложению
- ◆ Курс продвинутого бухгалтерского учета (CEF - Центр финансовых исследований)

Преподаватели

Г-жа Сильва, Камила

- Партнер по привлечению талантов в Иберии в компании Johnson & Johnson
- Старший консультант по персоналу - Ackermann International - Испания
- Коучинг и наставничество - Фонд Getúlio Vargas - Бразилия
- Степень магистра в области права и философии - Мадридский университет Комплутенсе - Испания
- Адвокат - адвокатская фирма Pereira dos Santos Advogados - Бразилия
- Степень в области юриспруденции - Факультет управления Куритибы - Бразилия

Г-н Агуадо - Муньос Ольмедилья, Альваро

- Менеджер практики цепочки поставок и операций в консалтинговой компании ACCENTURE
- Консультант по программному обеспечению SAP ERP в области управления цепочками поставок в VIEWNEXT (дочерняя компания IBM)
- Сотрудничающий преподаватель по программному обеспечению для управления бизнесом SAP Business One в Мадридском политехническом университете (UPM)
- Инженер-агроном, окончил Мадридский политехнический университет (UPM)
- Степень магистра в области пищевых технологий и контроля в Центре высших исследований фармацевтической промышленности (CESIF)

Г-н Эрнандо, Хавьер

- Партнер по финансовым функциям и руководитель отдела *корпоративного казначейства* в международной сети компаний PwC
- Финансовый аудитор в EY в Мадриде и Дублине
- Заместитель профессора кафедры *IE Университета*
- Соавтор книги «Куб лидера»

Г-н Саллес, Хосе Мария

- Автор, лектор, консультант и наставник
- Попечитель Фонда Мерезе
- Предприниматель в гостиничном деле
- Член комитета экспертов программы «Порты 4.0» (Ports of Spain Tradetech Fun)
- Соучредитель Wtransnet, первой онлайн-платформы для логистики и транспорта
- Диплом, полученный факультетом управления бизнесом и администрирования EADA - Барселона

Г-н Сафон, Пабло

- Старший менеджер, отдел долговых обязательств и реструктуризации, BDO
- Старший менеджер, финансовый отдел, PwC, Испания
- Главный финансовый директор и директор по инвестициям в компании Grupo Inversor Dadelos
- Консультант в области консультационных услуг по финансовому учету в компании EY, Испания
- Степень бакалавра в области делового администрирования и управления в Политехническом Университете Валенсии (UPV)
- *Магистр делового администрирования в Бизнес-школе IE*
- Степень магистра в области финансового и страхового консультирования в Политехническом университете Валенсии (UPV)
- Последипломные курсы и программы по оценке компаний, финансовому моделированию, *корпоративным финансам*, слияниям и поглощениям и *частным инвестициям* в различных бизнес-школах

Г-н Карабаньо, Марио

- ♦ Партнер, отвечающий за государственный сектор и цифровую трансформацию в Грант Торнтон
- ♦ Эксперт, специализирующийся в области инноваций, цифровой трансформации, государственного финансирования НИОКР и четвертой промышленной революции, стратегических инноваций и инновационной культуры
- ♦ Партнер Mentis a la Carta Испания
- ♦ Соавтор книги «Секрет инноваций» и международный докладчик по темам цифровой трансформации (государственный и частный сектор), инноваций и государственного финансирования

Г-н Гавиланес Наварро, Альберто

- ♦ *Старший менеджер по цифровой трансформации и технологиям в Kearney*
- ♦ *Старший менеджер по цифровой трансформации в консалтинговой компании Accenture*
- ♦ *Руководитель отдела цифровых каналов в испанской энергетической компании Naturgy*
- ♦ *Директор по корпоративным стратегическим проектам в Prosegur для бизнес-подразделения по наблюдению*
- ♦ *Высший инженер в области информатики, степень, полученная в Университете Небриха*
- ♦ *Магистр в области консультирования и внедрения информационных систем в Deusto*



Г-н Лара Ориа, Энрике

- ♦ Директор по преобразованию, инновациям и цифровым технологиям в *Axis Corporate*
- ♦ Партнер, отвечающий за подразделение стратегического и управленческого консалтинга в KPMG в Колумбии
- ♦ Предыдущий опыт работы в области бизнес-консалтинга в KPMG, *IBM Global Business Services* и *Accenture*

Г-н де Сопенья Фернандес, Игнасио

- ♦ Руководитель глобального отдела бизнес-консалтинга в компании VASS, специализирующийся на повышении эффективности и преобразований организаций с помощью стратегии, процессов и технологий
- ♦ Руководитель глобального уровня отдела бизнес-консалтинга в VASS
- ♦ Руководитель и преподаватель финансов в магистратуре модуля по бизнес-консалтингу и управлению в Политехническом университете Мадрида (UPM)
- ♦ Партнер по консалтингу в области услуг для финансовых директоров - консультационные услуги по финансовому учету (FASS) в компании EY
- ♦ Директор по консалтингу в KPMG и Grant Thornton
- ♦ Степень бакалавра в области экономических наук и предпринимательства, полученная в Мадридском университете Комплутенсе CUNEF
- ♦ Программа повышения квалификации руководителей в бизнес-школе IESE

Г-н Карреньо Оканья, Рубен

- ♦ *Директор и руководитель отдела корпоративной и человеческой стратегии* в компании CBRE
- ♦ EMEA Руководитель отдела портфолио и локационной сети EMEA в регионе ЕБВА в компании CBRE
- ♦ *Директор по преобразованию* в международной сети фирм KPMG
- ♦ *Старший менеджер по консалтингу в области рисков* в международной сети фирм KPMG
- ♦ *Старший менеджер по стратегии и операциям* в KPMG
- ♦ Менеджер по инфраструктуре, транспорту, правительству и здравоохранению в Accenture в регионе ЕБВА
- ♦ Инженер-технолог, получил степень в Мадридском университете имени Карла III

Г-н Гальего Каньяс, Альберто

- ♦ *Старший менеджер* - финансовая функция в международной сети компаний PwC
- ♦ *Старший финансовый менеджер* в издательстве Группы SM
- ♦ Степень бакалавра в области экономики в Мадридском Университете Комплутенсе
- ♦ Степень магистра в области делового администрирования в бизнес-школе ESCP, Лондон
- ♦ Продвинутая программа по *корпоративным финансам* от Института финансовых исследований IEB в Мадриде

10

Влияние на карьеру

Все компании должны адаптироваться к изменениям, навязанным обществом, правительствами, технологиями и т.д. Каждый день - это новый вызов, поэтому необходимо иметь профессионалов, которые знают и идентифицируют подобные ситуации как можно быстрее, чтобы своевременно воспользоваться ими и способствовать успешному росту любой компании.



“

Сейчас не время для колебаний. В ТЕСН вы найдете содержательный план, необходимый для развития вашей карьеры”

*Если вы хотите
добиться
положительных
изменений в
своей профессии,
Специализированная
магистратура в
области бизнес-
консалтинга поможет
вам в этом.*

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

Специализированная магистратура TECH в области бизнес-консалтинга - это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению проблем и принятию деловых решений в сфере бизнеса. Главная цель - способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

*Нет более подходящего
случая для перемен,
чем сейчас, по
окончании этой
программы компании
немедленно обратятся
к вам за услугами.*

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

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



11

Преимущества для вашей компании

Специализированная магистратура в области бизнес-консалтинга улучшит профессиональную карьеру всех студентов, которые хотят стать самостоятельными предпринимателями в этой области.

Для этого они получают самые современные знания в этой области, полученные от высококлассных специалистов. По всем этим причинам они смогут выделиться на международном уровне и привести к успеху любую компанию, которая присоединится к их клиентскому портфелю.



“

В этой новой эпохе вы найдете прекрасные возможности для роста и специализации в качестве эксперта в области бизнес-консалтинга”

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 специалистом 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

Специалист может работать над реальным проектом или разрабатывать новые проекты в области НИОКР или развития бизнеса вашей компании.

06

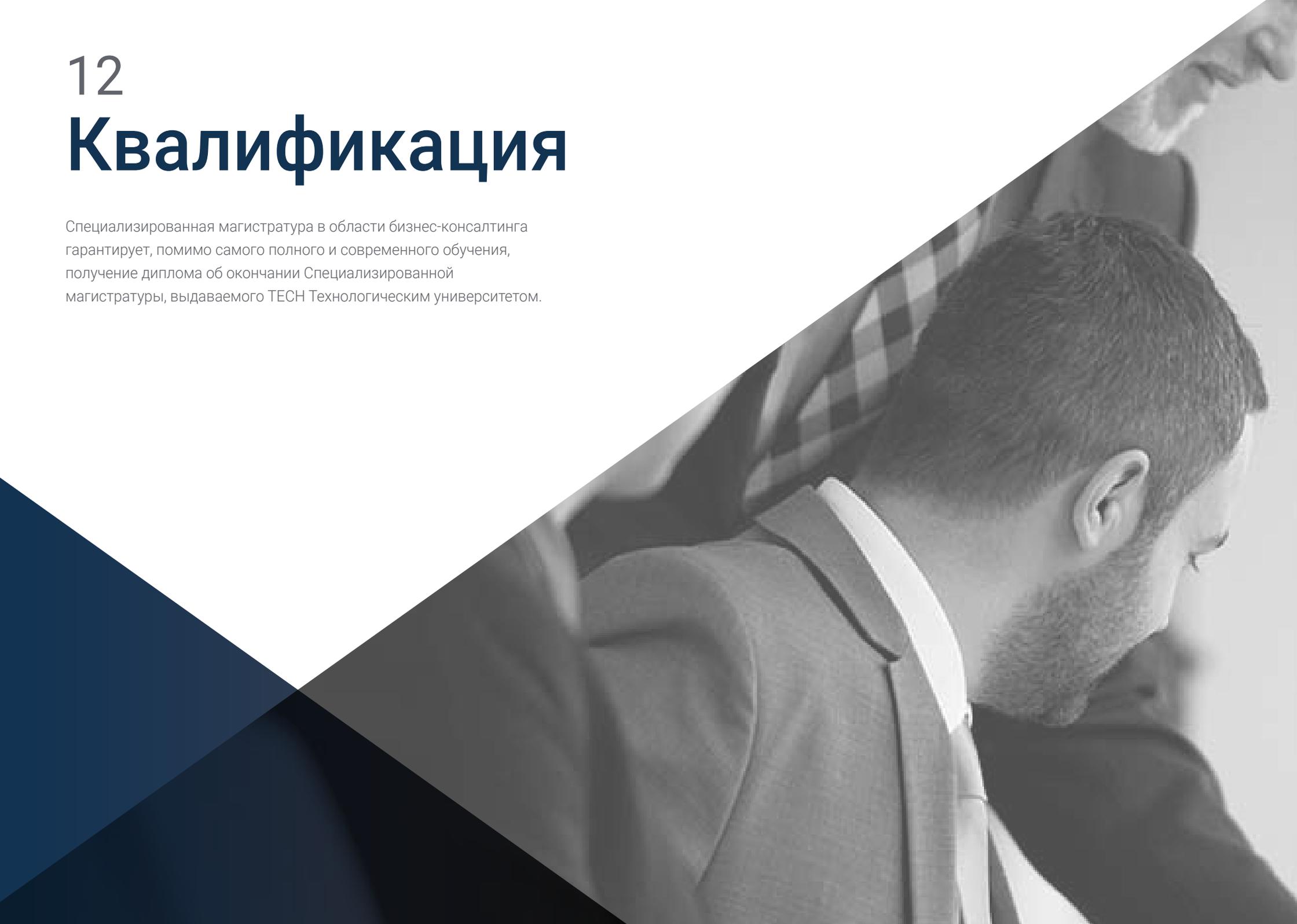
Повышение конкурентоспособности

Эта Специализированная магистратура позволит специалистам овладеть необходимыми навыками, чтобы принять новые вызовы и тем самым двигать организацию вперед.

12

Квалификация

Специализированная магистратура в области бизнес-консалтинга гарантирует, помимо самого полного и современного обучения, получение диплома об окончании Специализированной магистратуры, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

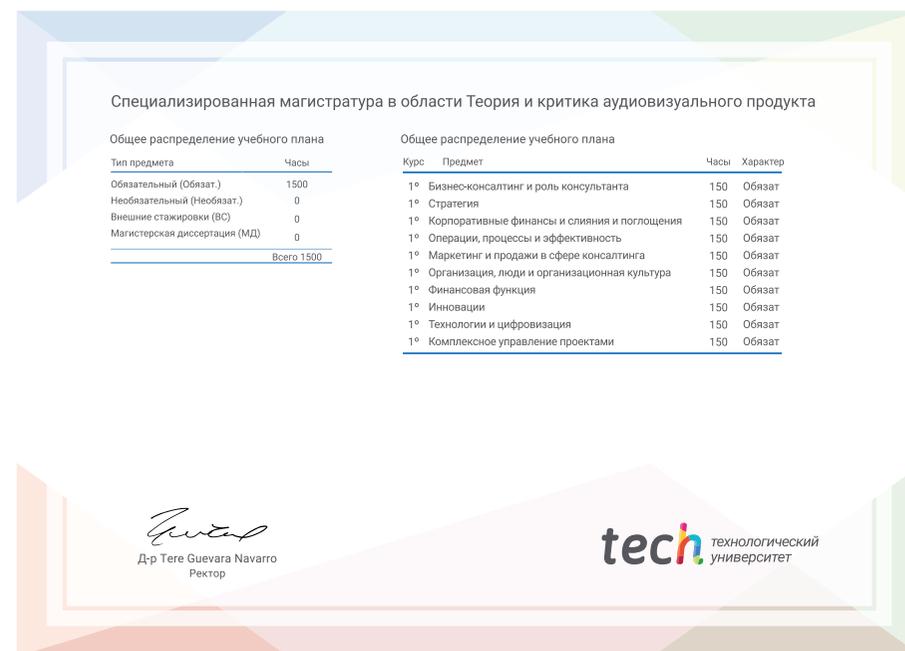
Успешно пройдите эту программу и получите университетский диплом без хлопот, связанных с поездками и оформлением документов”

Данная **Специализированная магистратура в области бизнес-консалтинга** 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: Бизнес-консалтинг
Количество учебных часов: **1500 часов**



*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.



Специализированная магистратура Бизнес-консалтинг

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

Специализированная
магистратура
Бизнес-консалтинг

