

# 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.techtitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-business-consulting](http://www.techtitute.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/>
<i>стр. 4</i>	<i>стр. 6</i>	<i>стр. 10</i>	<i>стр. 14</i>
	05	06	07
	Компетенции	Структура и содержание	Методология
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	<i>стр. 20</i>	<i>стр. 24</i>	<i>стр. 40</i>
	08	09	10
	Профиль наших учащихся	Руководство курса	Влияние на карьеру
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	<i>стр. 48</i>	<i>стр. 52</i>	<i>стр. 60</i>
		11	12
		Преимущества для вашей компании	Квалификация
		<hr/>	<hr/>
		<i>стр. 64</i>	<i>стр. 68</i>

# 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 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 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

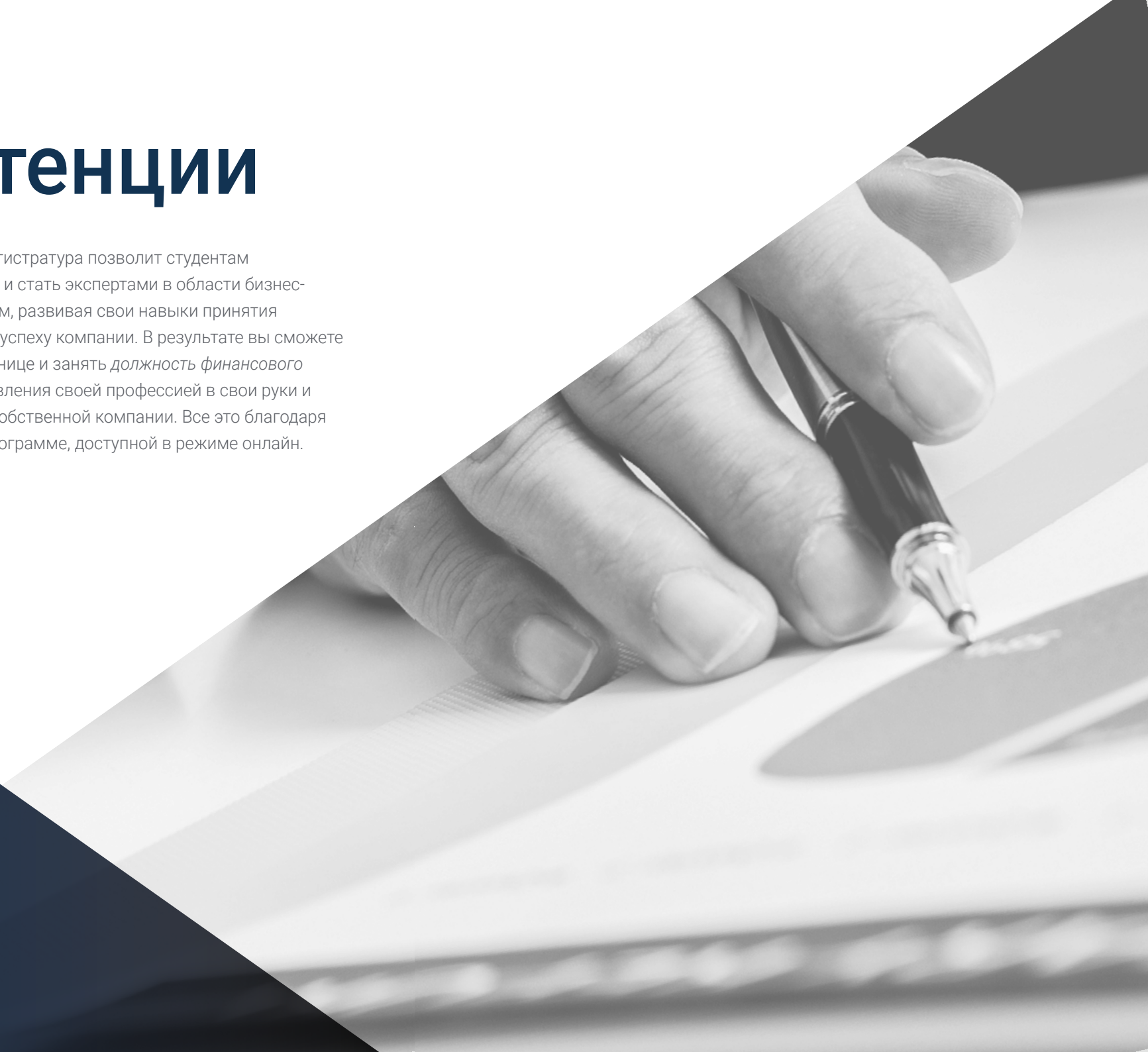
Анализировать новую роль технологий в бизнесе, новые тенденции и их непосредственное применение на конкретных реальных примерах



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

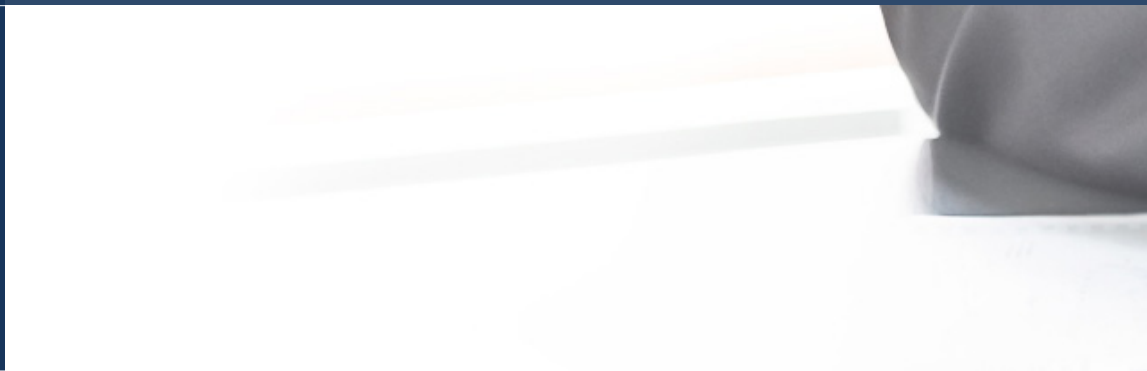
Достигать реальных целей и проводить динамический анализ между бизнесом и его клиентами

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?

ТЕСН 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 *сверху вниз*
  - 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 *среднего звена*
- 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: *Start up*

**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 атрибуты

**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.



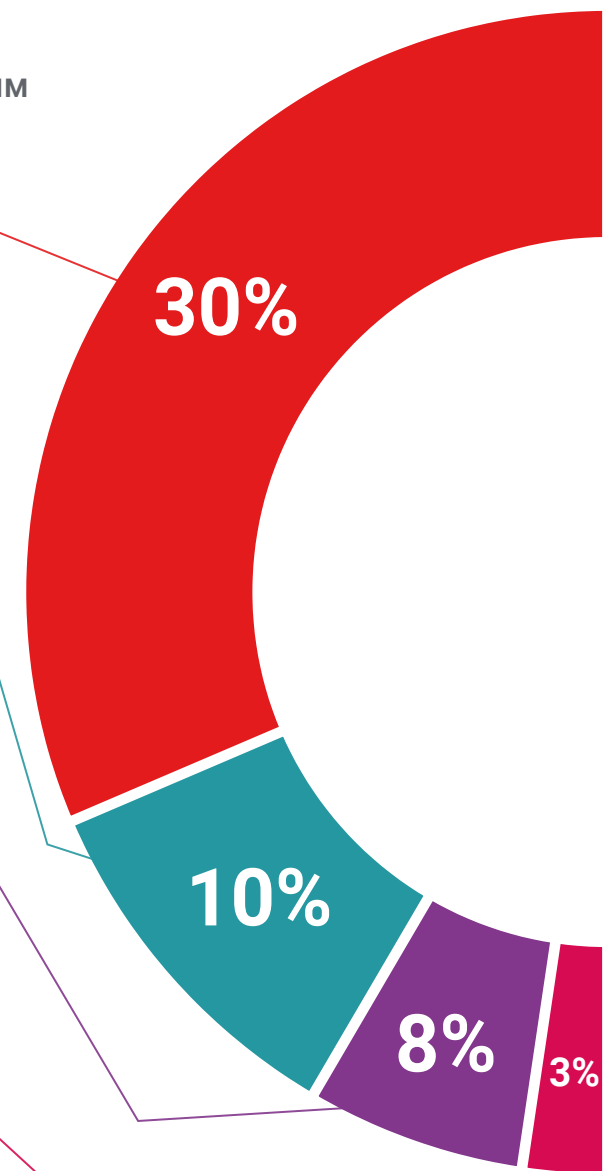
#### Практика управленческих навыков

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

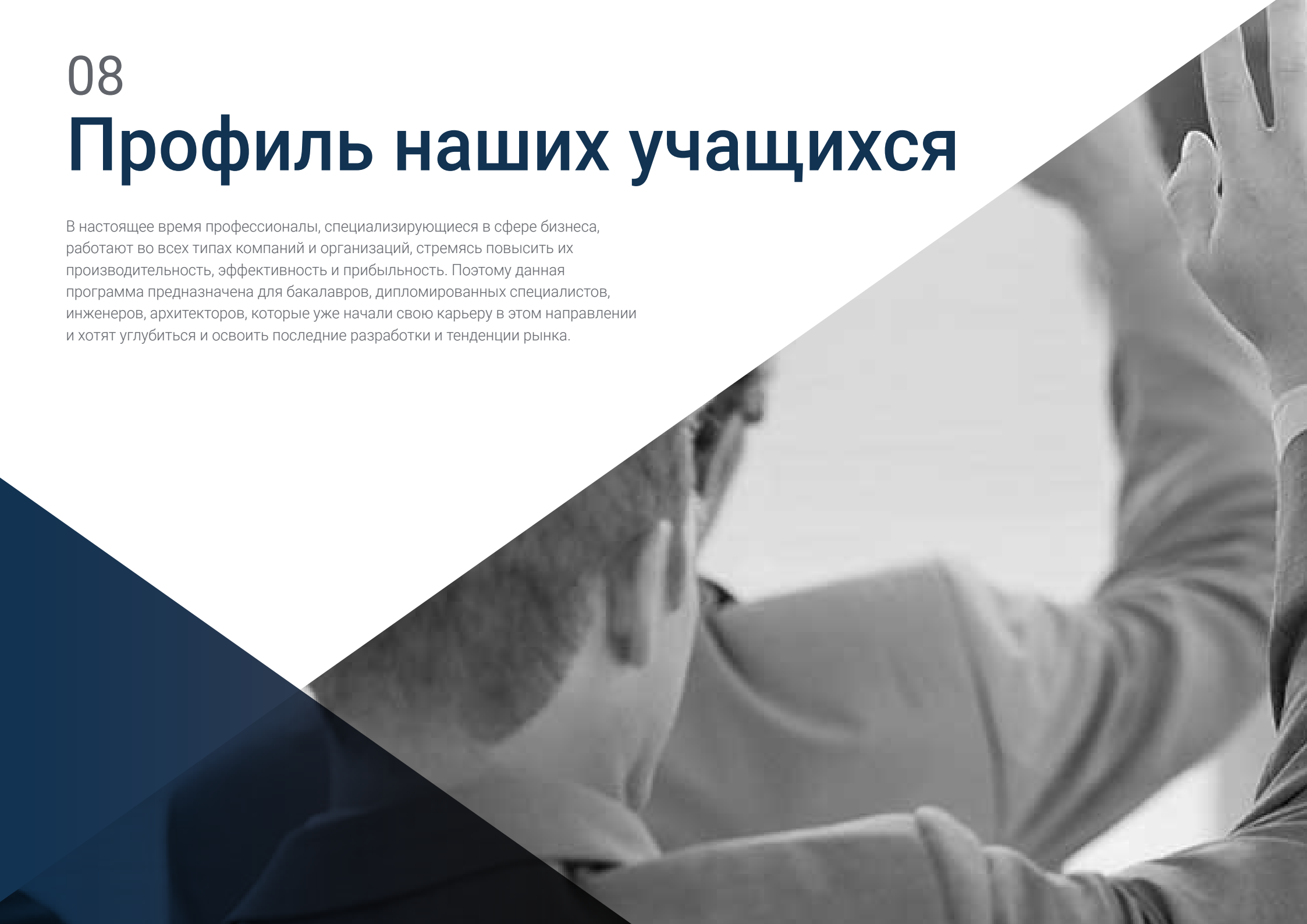
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



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.



“

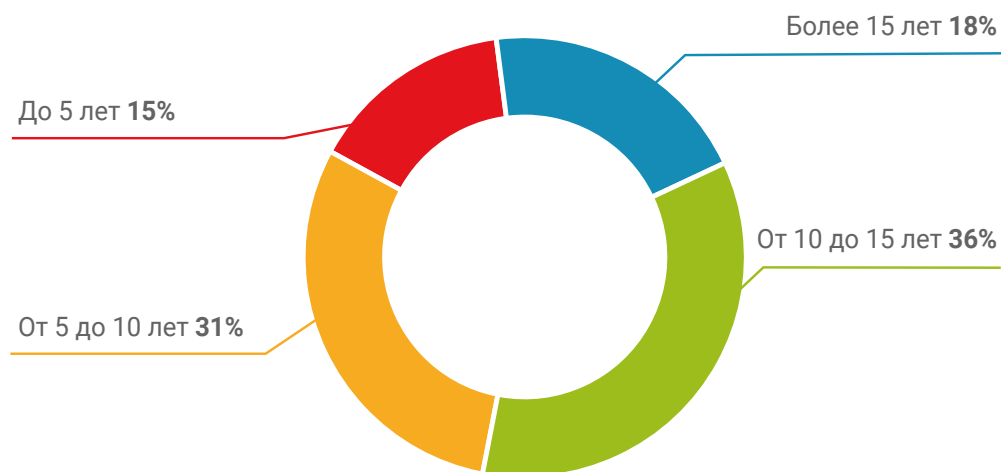
*Наберитесь смелости и начните сегодня обучение по программе, которая приведет вас к успеху в мире бизнес-консалтинга”*



## Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

## Годы практики



## Образование



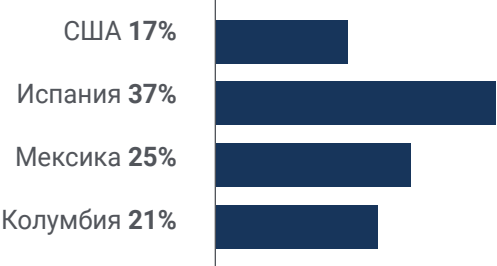
## Академический профиль





### Географическое распределение

---



## Мария Бастильерос

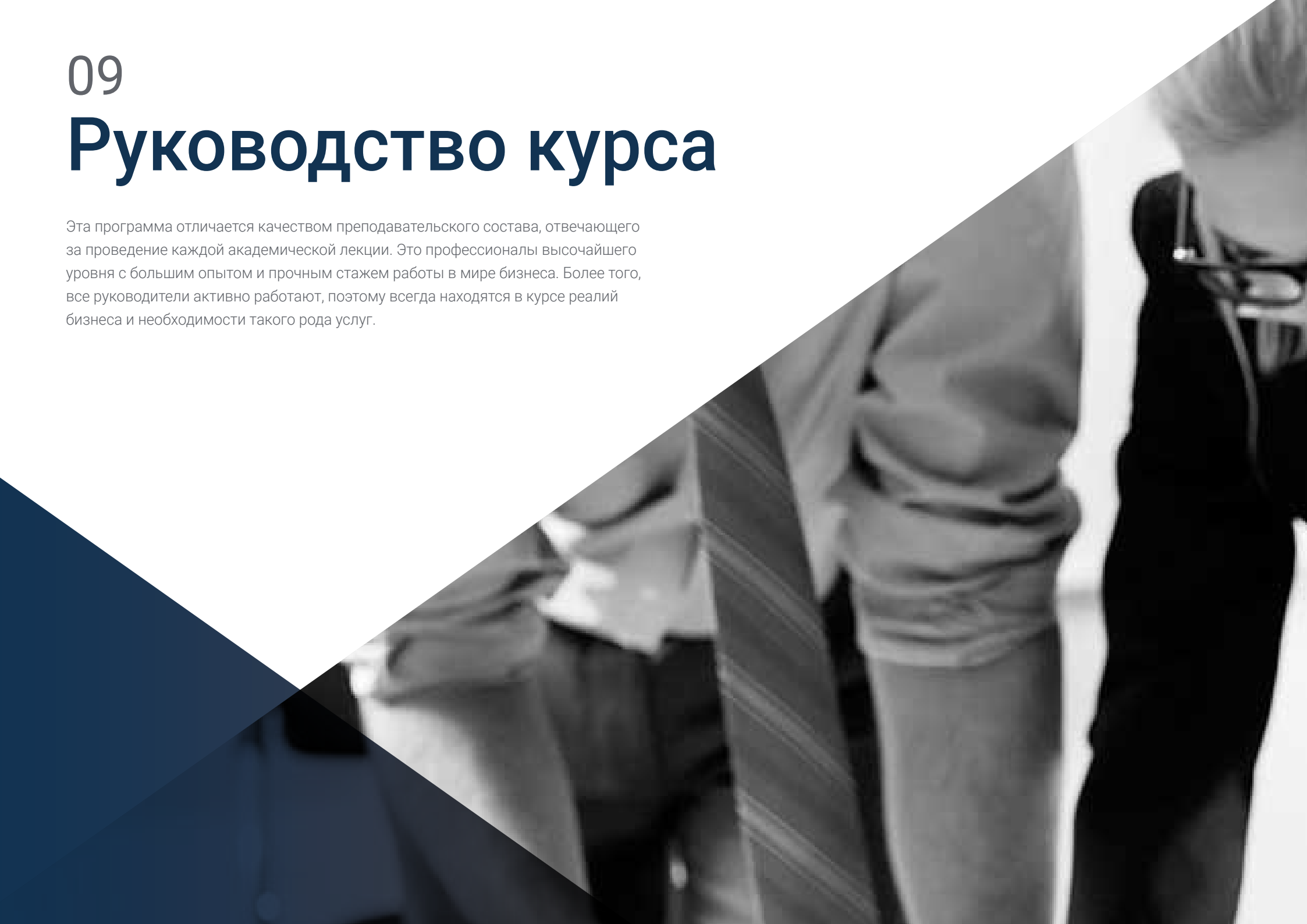
Генеральный директор консалтинговой фирмы

*"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

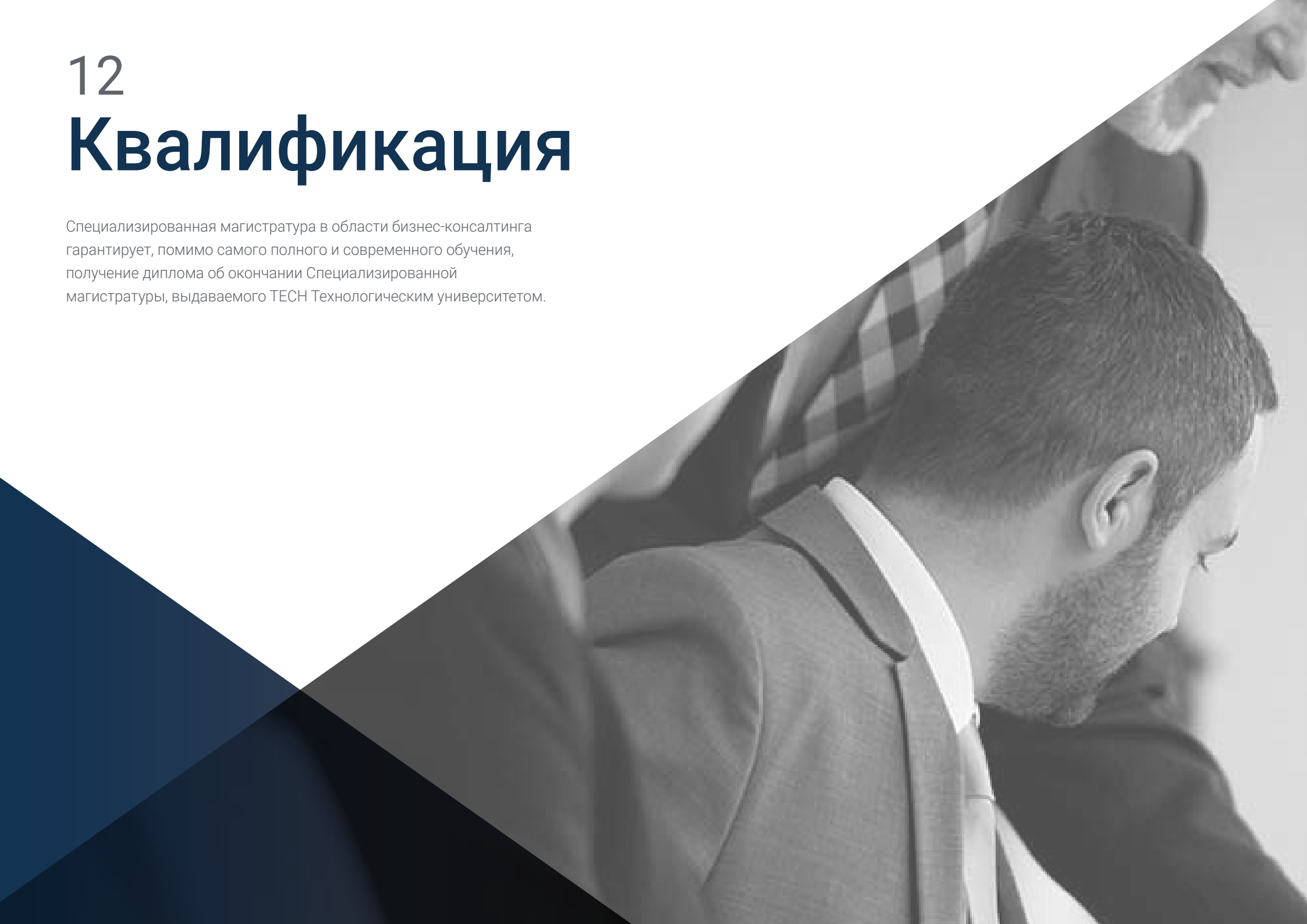
### **Повышение конкурентоспособности**

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.





“

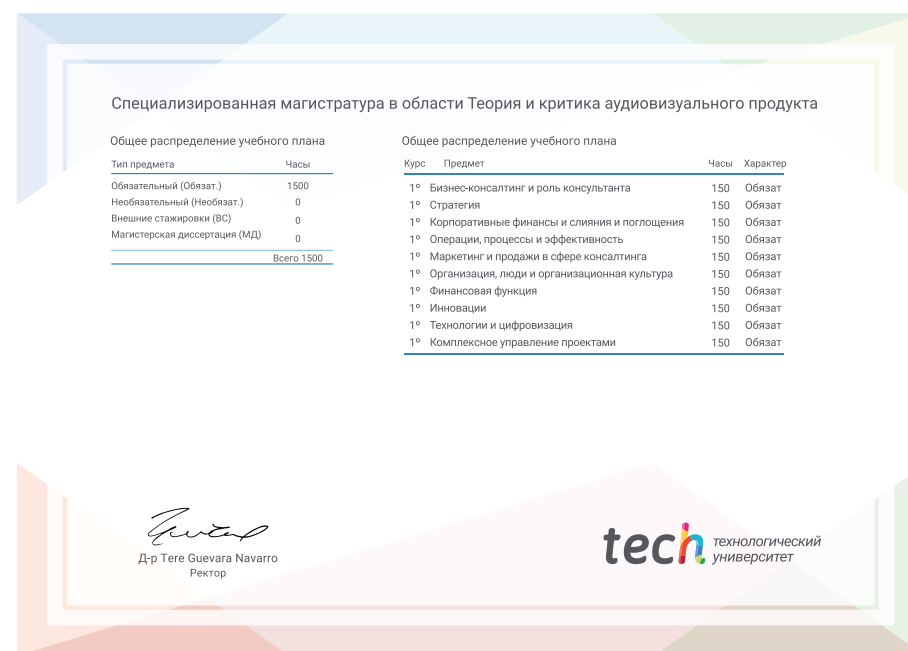
*Успешно пройдите эту программу и получите университетский диплом без хлопот, связанных с поездками и оформлением документов”*

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

