

# Специализированная магистратура Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer)

**M B A C E O**



## Специализированная магистратура Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer)

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: выпускников университетов и дипломированных специалистов, ранее окончивших любую из специализаций в области административных и деловых наук.

Веб-доступ: [www.techitute.com/ru/school-of-business/executive-master-degree/master-executive-mba-ceo-chief-executive-office](http://www.techitute.com/ru/school-of-business/executive-master-degree/master-executive-mba-ceo-chief-executive-office)

# Оглавление

01 Добро пожаловать	02 Почему стоит учиться в TECH?	03 Почему именно наша программа?	04 Цели
<hr/> <i>стр. 4</i>	<hr/> <i>стр. 6</i>	<hr/> <i>стр. 10</i>	<hr/> <i>стр. 14</i>
	05 Компетенции	06 Структура и содержание	07 Методология
	<hr/> <i>стр. 20</i>	<hr/> <i>стр. 26</i>	<hr/> <i>стр. 42</i>
	08 Профиль наших учащихся	09 Руководство курса	10 Влияние на карьеру
	<hr/> <i>стр. 50</i>	<hr/> <i>стр. 54</i>	<hr/> <i>стр. 58</i>
		11 Преимущества для вашей компании	12 Квалификация
		<hr/> <i>стр. 62</i>	<hr/> <i>стр. 66</i>

# 01

# Добро пожаловать

Генеральный директор представляет собой руль компании, являясь движущей силой, определяющей видение, стратегию и организационный успех. Важность этих руководящих должностей заключается в их способности балансировать между краткосрочной стабильностью и долгосрочным видением, адаптироваться к меняющейся бизнес-среде и постоянно ставить под сомнение статус-кво, чтобы достичь новых горизонтов развития и устойчивого успеха. Эта программа TECH обеспечит всесторонний и современный взгляд на бизнес-стратегии, управление лидерством и навыки принятия решений. Кроме того, она позволит руководителям приобрести инструменты для решения сложных бизнес-задач и стимулирования инноваций в своей организации.



Специализированная магистратура в области Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer)  
TECH Global University



“

*Эта программа позволит генеральному директору руководить, проявляя дальновидность, адаптивность и стратегический подход в динамичной и конкурентной бизнес-среде”*

02

# Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН — это крупнейшая бизнес-школа 100% онлайн-формата в мире. Мы являемся элитной бизнес-школой с образовательной моделью с самыми высокими академическими стандартами. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

*TECH – это передовой технологический 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 Microsoft Europe" за включение в программы инновационной интерактивной мультимедиа-системы.



### Высокие требования

Чтобы поступить в TECH, не потребуются большие затраты. 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 со всего мира принимают участие в TECH, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

**100 000+**

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 при прохождении этой программы.



### Мультикультурный контекст

Обучаясь в TECH, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в многокультурном контексте. В данной программе мы применяем глобальный подход, благодаря которому 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 студента, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



### Академическое превосходство

---

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



### Экономия за счет масштаба

---

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



### Учитесь у лучших

---

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

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



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

03

# Почему именно наша програм?

Прохождение программы TECH увеличит ваши шансы достичь профессиональный успех в области высшего менеджмента.

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



“

*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 вопросах личного развития, включая следующие:

01

### Дать решающий толчок карьере студента

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

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

02

### Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

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

*Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.*

03

### Закрепиться в высшем руководстве предприятия

Обучение в TECH открывает двери в профессиональную среду, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве руководителей высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

*Вы будете работать над более чем 100 реальными кейсами из области высшего менеджмента.*

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 признанных преподавателей на международной сцене.*

# 04 Цели

Основная цель этой академической программы — обеспечить всестороннюю подготовку в области управления бизнесом, позволяющую лидерам развить передовые стратегические навыки. Она будет направлена на расширение их понимания современных проблем, стоящих перед организациями. В то же время им будут предоставлены самые современные инструменты для принятия решений на основе данных, эффективного лидерства и управления многопрофильными командами. Кроме того, будет развито глобальное видение и способность справляться со сложностями в бизнесе, что позволит генеральному директору уверенно, адаптивно и инновационно ориентироваться в конкурентной среде. Укрепите свои лидерские позиции



“

Благодаря ТЕСН вы приобретете  
необходимые компетенции для  
стратегического руководства  
собственной компанией”

**TECH делает цели своих студентов своими собственными**  
**Мы работаем вместе для достижения этих целей**

Программа Executive MBA (Chief Executive Officer) научит студента:

01

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

04

Разрабатывать стратегии принятия решений в сложной и нестабильной среде

02

Развить ключевые лидерские качества, которые должны определять профессионалов своего дела

03

Углубленно изучить критерии устойчивого развития, установленные международными стандартами при разработке бизнес-плана

05

Стимулировать создание корпоративных стратегий, которые определяют план действий компании, чтобы стать более конкурентоспособной и достичь своих целей



06

Различать необходимые навыки для стратегического управления деловой деятельностью

08

Разрабатывать инновационные стратегии и политику для улучшения управления и эффективности бизнеса

09

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

07

Работать более эффективно, более гибко и более согласованно с новыми технологиями и текущими инструментами

10

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



11

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

12

Уметь управлять экономическим и финансовым планом компании

13

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

14

Уметь применять информационные и коммуникационные технологии в различных сферах деятельности компании

15

Реализовать маркетинговую стратегию, которая позволит сделать продукт известным среди потенциальных клиентов и сформировать адекватный имидж компании



16

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

18

Создавать инновационные стратегии в соответствии с различными проектами

19

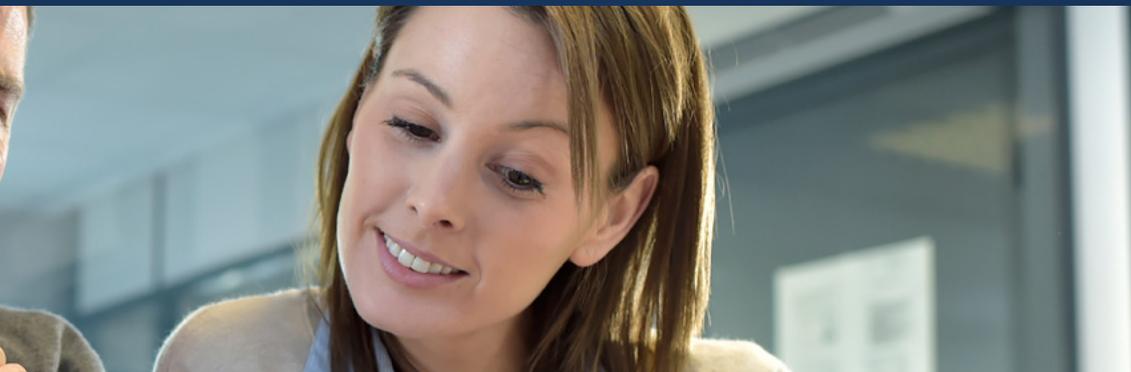
Устанавливать соответствующие ориентиры для адаптации предприятия к изменяющемуся обществу

17

Разрабатывать механизмы распределения нагрузки при совместном использовании ресурсов в рамках нескольких проектов

20

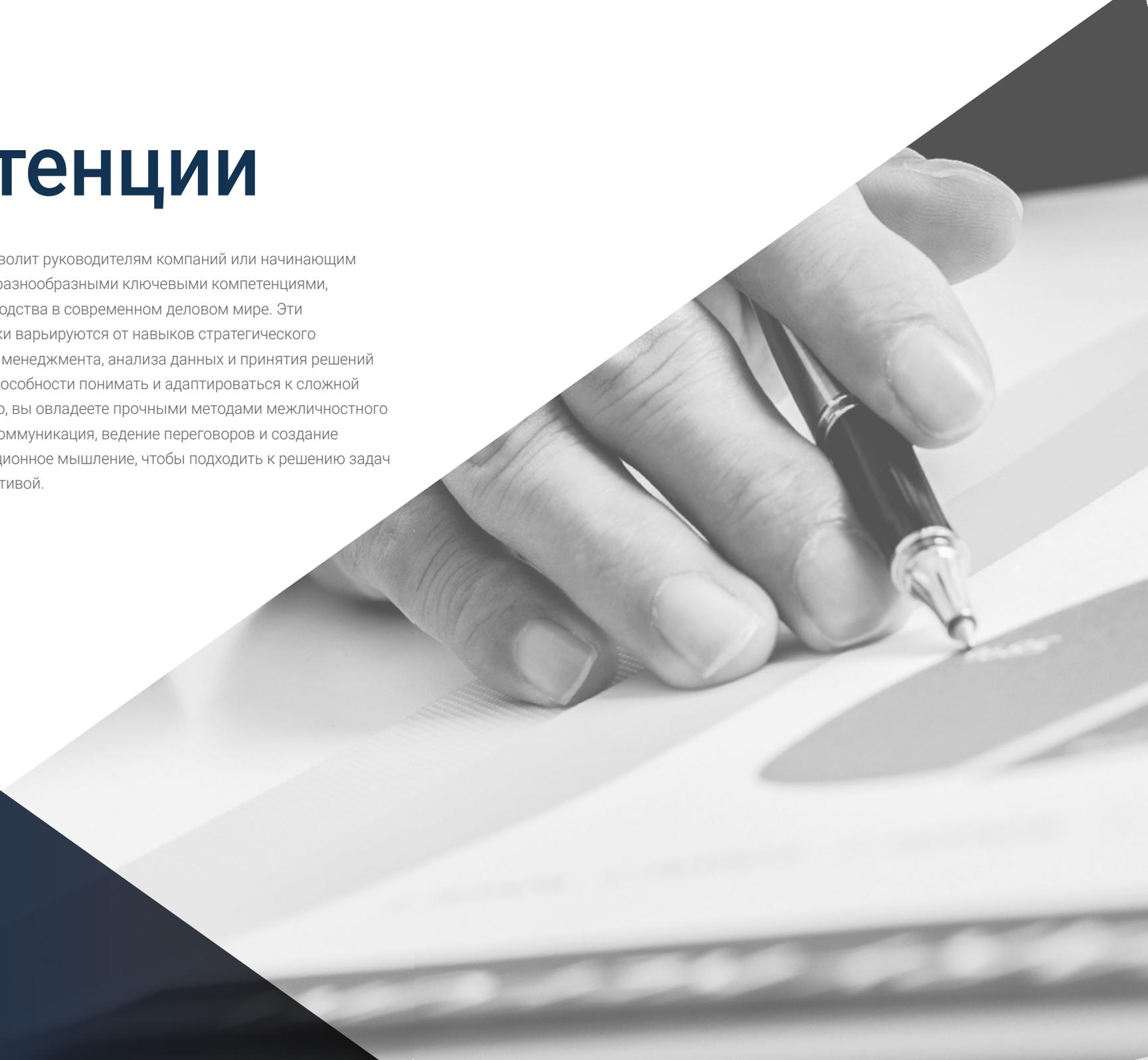
Предложить динамичную бизнес-модель, поддерживающую ее рост за счет нематериальных ресурсов



# 05

# Компетенции

Эта университетская программа позволит руководителям компаний или начинающим генеральным директорам овладеть разнообразными ключевыми компетенциями, необходимыми для успешного руководства в современном деловом мире. Эти теоретические и практические навыки варьируются от навыков стратегического лидерства, передового финансового менеджмента, анализа данных и принятия решений на основе фактических данных до способности понимать и адаптироваться к сложной глобальной бизнес-среде. Кроме того, вы овладеете прочными методами межличностного общения, такими как эффективная коммуникация, ведение переговоров и создание команды, а также разовьете инновационное мышление, чтобы подходить к решению задач творчески и с долгосрочной перспективой.



“

*Вы отточите компетенции, необходимые для руководства, внедрения инноваций и принятия стратегических решений, способствующих росту и устойчивому успеху ваших организаций”*

01

Разрешать конфликты на предприятии и проблемы между работниками

02

Применять методологии бережливого управления

03

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

04

Осуществлять экономический и финансовый контроль компании

05

Управлять инструментами и методами для манипулирования и лучшего использования данных, для получения результатов, понятных конечному получателю



06

Контролировать процессы логистики, закупок и снабжения компании

08

Применять ключи к успешному управлению НИОКР в организациях

09

Применять наиболее подходящие стратегии для электронной коммерции продуктов и услуг компании

07

Глубоко изучить новые бизнес-модели информационных систем

10

Разрабатывать и возглавлять маркетинговые планы



11

Разрабатывать показатели достижения целей, связанных с цифровой маркетинговой стратегией, и анализировать их в цифровых информационных панелях

12

Подробно изучить инновации во всех процессах и сферах деятельности компании





13

Руководить различными проектами компании, определяя, когда их приоритезировать, а когда отложить их развитие в организации

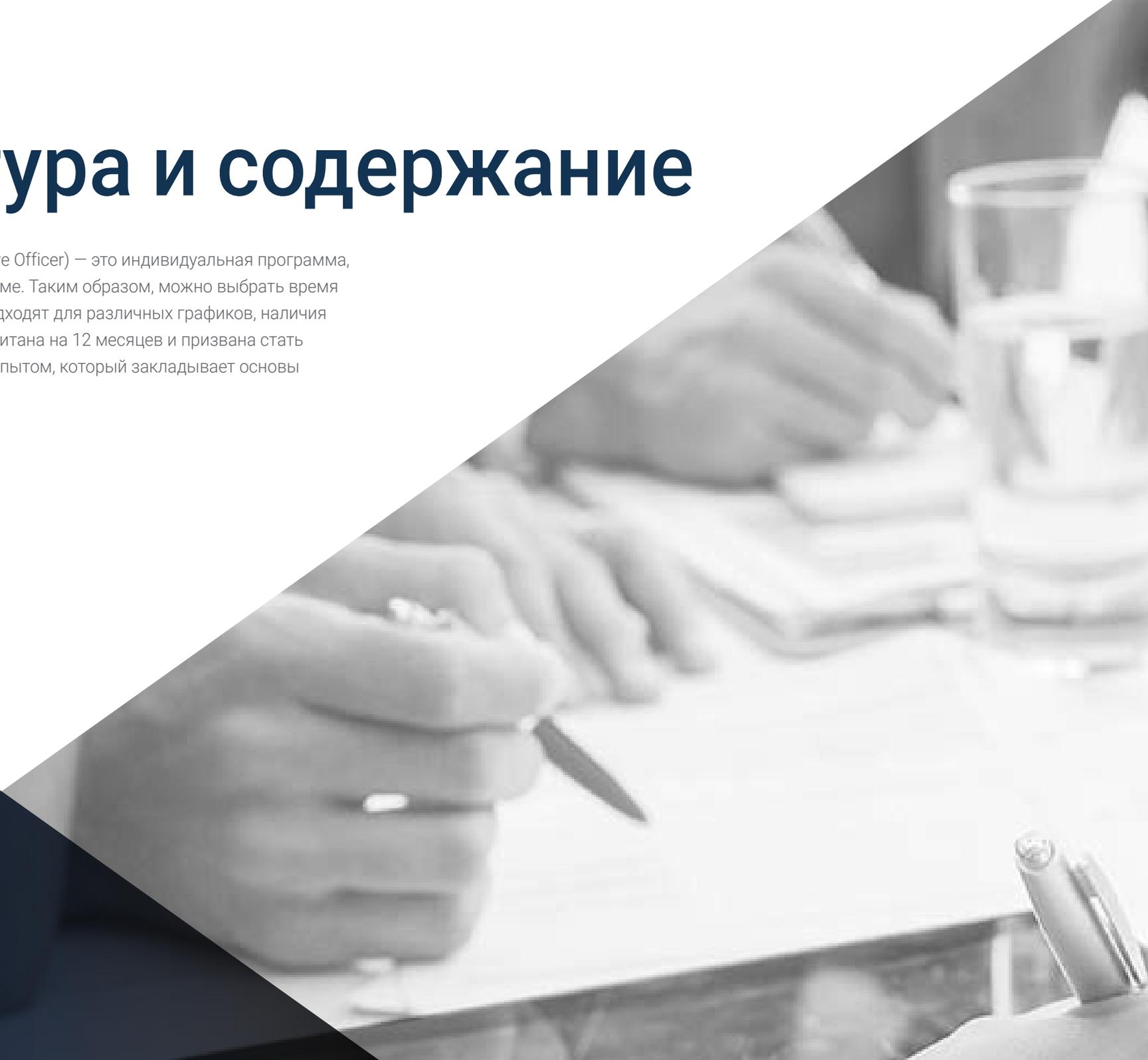
14

Глубоко изучить устойчивое развитие компании, избегая воздействия на окружающую среду

06

# Структура и содержание

Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer) — это индивидуальная программа, проводимая в 100% онлайн-режиме. Таким образом, можно выбрать время и место, которые лучше всего подходят для различных графиков, наличия или интересов. Программа рассчитана на 12 месяцев и призвана стать уникальным и стимулирующим опытом, который закладывает основы профессионального успеха.



“

*Вы сможете реализовать самые современные корпоративные стратегии, такие как Driving Corporate Strategy, Pacing Corporate Strategy и Framing Corporate Strategy”*

## Учебный план

Эта учебная программа предлагает прочную и разнообразную структуру, охватывающую десять основных модулей для подготовки руководителей. Кроме того, в течение 1500 часов обучения студент проанализирует множество конкретных примеров из практики в ходе индивидуальной и командной работы. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Сначала будет проанализирована важнейшая роль этического лидерства и корпоративной ответственности в принятии стратегических решений, а затем — формулирование и реализация эффективных бизнес-стратегий для поддержания конкурентоспособности и устойчивого роста. В программе будет подробно рассмотрена важность руководства коллективом, мотивации и развития человеческого капитала как ключевого фактора организационного успеха.

Студенты смогут получить инструменты и знания для эффективного управления финансовыми ресурсами, изучат оптимизацию процессов и цепочки поставок. Они также будут изучать

технологический менеджмент, коммерческую стратегию, маркетинг, корпоративные коммуникации и маркетинговые исследования. И, наконец, программа укрепит подход к управленческому менеджменту, синтезируя навыки принятия стратегических решений в сложных и динамичных бизнес-средах.

Это индивидуальная программа, разработанная с учетом профессиональных целей студентов, ориентированная на развитие и подготовку к успешной работе в области делового администрирования и менеджмента. Программа обучения будет соответствовать потребностям предпринимателей и их компаний, предлагая инновационное содержание, основанное на последних тенденциях, при поддержке первоклассной образовательной методологии Relearning и исключительного преподавательского состава.

Данная программа Executive MBA рассчитана на 12 месяцев и состоит из 10 модулей:

- Модуль 1** Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
- Модуль 2** Стратегическое управление и исполнительный менеджмент
- Модуль 3** Управление персоналом и талантами
- Модуль 4** Экономический и финансовый менеджмент
- Модуль 5** Управление операциями и логистикой
- Модуль 6** Управление информационными системами
- Модуль 7** Коммерческий менеджмент, стратегический маркетинг и корпоративные коммуникации
- Модуль 8** Исследование рынка, реклама и управление маркетингом
- Модуль 9** Инновации и управление проектами
- Модуль 10** Исполнительный менеджмент



### Где, когда и как учиться?

TECH предлагает возможность пройти обучение по программе Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer) полностью в режиме онлайн.

В течение 12 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию данной программы, что позволит вам самостоятельно управлять учебным временем.

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

## Модуль 1. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

### 1.1. Глобализация и руководство

- 1.1.1. Руководство и корпоративное управление
- 1.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
- 1.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления

### 1.2. Лидерство

- 1.2.1. Лидерство. Концептуальный подход
- 1.2.2. Лидерство в бизнесе
- 1.2.3. Значение лидера в управлении бизнесом

### 1.3. Кросс-культурный менеджмент

- 1.3.1. Концепция кросс-культурного менеджмента
- 1.3.2. Вклад в познание национальных культур
- 1.3.3. Управление разнообразием

### 1.4. Развитие менеджмента и лидерства

- 1.4.1. Концепция развития менеджмента
- 1.4.2. Концепция лидерства
- 1.4.3. Теории лидерства
- 1.4.4. Стили лидерства
- 1.4.5. Интеллект в лидерстве
- 1.4.6. Проблемы лидерства сегодня

### 1.5. Деловая этика

- 1.5.1. Этика и мораль
- 1.5.2. Деловая этика
- 1.5.3. Лидерство и этика в компаниях

### 1.6. Устойчивость

- 1.6.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 1.6.2. Повестка дня на 2030 год
- 1.6.3. Устойчивые предприятия

### 1.7. Корпоративная социальная ответственность

- 1.7.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 1.7.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 1.7.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

### 1.8. Системы и инструменты ответственного управления

- 1.8.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 1.8.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 1.8.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 1.8.4. Инструменты и стандарты КСО

### 1.9. Транснациональные компании и права человека

- 1.9.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 1.9.2. Транснациональные компании и международное право
- 1.9.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

### 1.10. Правовое регулирование и корпоративное управление

- 1.10.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 1.10.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 1.10.3. Международное трудовое право

**Модуль 2. Стратегическое управление и исполнительный менеджмент****2.1. Организационный анализ и дизайн**

- 2.1.1. Концептуальная основа
- 2.1.2. Ключевые факторы организационного дизайна
- 2.1.3. Основные организационные модели
- 2.1.4. Организационный дизайн: типологии

**2.2. Корпоративная стратегия**

- 2.2.1. Конкурентная корпоративная стратегия
- 2.2.2. Стратегии роста: типологии
- 2.2.3. Концептуальные рамки

**2.3. Стратегическое планирование и формулирование**

- 2.3.1. Концептуальная основа
- 2.3.2. Элементы стратегического планирования
- 2.3.3. Стратегическое формулирование: Процесс стратегического планирования

**2.4. Стратегическое мышление**

- 2.4.1. Компания как система
- 2.4.2. Концепция организации

**2.5. Финансовая диагностика**

- 2.5.1. Концепция финансовой диагностики
- 2.5.2. Этапы финансовой диагностики
- 2.5.3. Методы оценки для финансовой диагностики

**2.6. Планирование и стратегия**

- 2.6.1. План стратегии
- 2.6.2. Стратегическое позиционирование
- 2.6.3. Стратегия в бизнесе

**2.7. Стратегические модели и паттерны**

- 2.7.1. Концептуальная основа
- 2.7.2. Стратегические модели
- 2.7.3. Стратегические модели: Пять "П" стратегии

**2.8. Конкурентные стратегии**

- 2.8.1. Конкурентное преимущество
- 2.8.2. Выбор конкурентной стратегии
- 2.8.3. Стратегии в соответствии с моделью стратегических часов
- 2.8.4. Типы стратегий в соответствии с жизненным циклом промышленного сектора

**2.9. Стратегическое управление**

- 2.9.1. Понятие стратегии
- 2.9.2. Процесс стратегического управления
- 2.9.3. Подходы к стратегическому управлению

**2.10. Реализация стратегии**

- 2.10.1. Системные показатели и процессный подход
- 2.10.2. Стратегическая карта
- 2.10.3. Стратегическая согласованность

**2.11. Исполнительный менеджмент**

- 2.11.1. Концептуальные основы исполнительного менеджмента
- 2.11.2. Исполнительный менеджмент. Роль совета директоров и инструменты корпоративного управления

**2.12. Стратегическая коммуникация**

- 2.12.1. Межличностная коммуникация
- 2.12.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 2.12.3. Внутренняя коммуникация
- 2.12.4. Барьеры в деловой коммуникации

### Модуль 3. Управление персоналом и талантами

#### 3.1. Организационное поведение

- 3.1.1. Организационное поведение. Концептуальная основа
- 3.1.2. Основные факторы организационного поведения

#### 3.2. Люди в организациях

- 3.2.1. Качество трудовой жизни и психологическое благополучие
- 3.2.2. Работа в командах и проведение совещаний
- 3.2.3. Коучинг и управление командой
- 3.2.4. Управление равенством и многообразием

#### 3.3. Стратегическое управление персоналом

- 3.3.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
- 3.3.2. Стратегическое управление персоналом

#### 3.4. Эволюция ресурсов. Комплексное видение

- 3.4.1. Важность управления персоналом
- 3.4.2. Новая среда для управления персоналом
- 3.4.3. Стратегическое управление кадровыми ресурсами

#### 3.5. Отбор, групповая динамика и подбор персонала

- 3.5.1. Подход к найму и отбору персонала
- 3.5.2. Набор персонала
- 3.5.3. Процесс отбора

#### 3.6. Управление человеческими ресурсами на основе компетенций

- 3.6.1. Анализ потенциала
- 3.6.2. Политика вознаграждения
- 3.6.3. Планирование карьеры/повышения

#### 3.7. Оценка производительности и управление эффективностью

- 3.7.1. Управление производительностью
- 3.7.2. Управление эффективностью: цели и процесс

#### 3.8. Управление обучением

- 3.8.1. Теории обучения
- 3.8.2. Выявление и удержание талантов
- 3.8.3. Геймификация и управление талантами
- 3.8.4. Обучение и профессиональное устаревание

#### 3.9. Управление талантами

- 3.9.1. Ключи к позитивному менеджменту
- 3.9.2. Концептуальное происхождение таланта и его применение в компании
- 3.9.3. Карта талантов в организации
- 3.9.4. Стоимость и добавленная стоимость

#### 3.10. Инновации в управлении талантами и людьми

- 3.10.1. Модели стратегического управления талантами
- 3.10.2. Выявление, обучение и развитие талантов
- 3.10.3. Лояльность и удержание
- 3.10.4. Проактивность и инновации

#### 3.11. Мотивация

- 3.11.1. Природа мотивации
- 3.11.2. Теория ожиданий
- 3.11.3. Теории потребностей
- 3.11.4. Мотивация и финансовое вознаграждение

#### 3.12. Брендинг работодателя

- 3.12.1. Брендинг работодателя в управлении персоналом
- 3.12.2. Персональный бренд для сотрудников в области управления персоналом

**3.13. Развитие высокоэффективных команд**

- 3.13.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
- 3.13.2. Методологии управления самоуправляемыми высокоэффективными командами

**3.14. Развитие управленческих компетенций**

- 3.14.1. Что такое управленческие компетенции?
- 3.14.2. Элементы компетенций
- 3.14.3. Знания
- 3.14.4. Управленческие навыки
- 3.14.5. Отношение и ценности менеджеров
- 3.14.6. Управленческие навыки

**3.15. Управление временем**

- 3.15.1. Преимущества
- 3.15.2. Каковы могут быть причины плохого управления временем?
- 3.15.3. Время
- 3.15.4. Иллюзии времени
- 3.15.5. Внимание и память
- 3.15.6. Психическое состояние
- 3.15.7. Управление временем
- 3.15.8. Проактивность
- 3.15.9. Четко сформулировать цель
- 3.15.10. Порядок
- 3.15.11. Планирование

**3.16. Управление изменениями**

- 3.16.1. Управление изменениями
- 3.16.2. Тип процессов управления изменениями
- 3.16.3. Этапы или фазы управления изменениями

**3.17. Переговоры и управление конфликтами**

- 3.17.1. Переговоры
- 3.17.2. Управление конфликтами
- 3.17.3. Антикризисное управление

**3.18. Управленческая коммуникация**

- 3.18.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
- 3.18.2. Департаменты коммуникации
- 3.18.3. Менеджер по связям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям

**3.19. Управление персоналом и команды по предотвращению профессиональных рисков**

- 3.19.1. Управление человеческими ресурсами и коллективом
- 3.19.2. Предотвращение профессиональных рисков

**3.20. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов**

- 3.20.1. Производительность
- 3.20.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

**3.21. Денежная компенсация vs. Неденежная**

- 3.21.1. Денежная компенсация vs. неденежная
- 3.21.2. Модели диапазонов заработной платы
- 3.21.3. Модели неденежного вознаграждения
- 3.21.4. Рабочая модель
- 3.21.5. Корпоративное сообщество
- 3.21.6. Имидж компании
- 3.21.7. Эмоциональный оклад

**3.22. Инновации в управлении талантами и людьми**

- 3.22.1. Инновации в организациях
- 3.22.2. Новые задачи для отдела кадров
- 3.22.3. Инновационный менеджмент
- 3.22.4. Инструменты для инноваций

**3.23. Управление знаниями и талантами**

- 3.23.1. Управление знаниями и талантами
- 3.23.2. Внедрение управления знаниями

**3.24. Трансформация человеческих ресурсов в цифровую эпоху**

- 3.24.1. Социально-экономический контекст
- 3.24.2. Новые формы организации бизнеса
- 3.24.3. Новые методологии

**Модуль 4. Экономический и финансовый менеджмент**

<p><b>4.1. Экономическая среда</b></p> <p>4.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система</p> <p>4.1.2. Финансовые учреждения</p> <p>4.1.3. Финансовые рынки</p> <p>4.1.4. Финансовые активы</p> <p>4.1.5. Прочие организации финансового сектора</p>	<p><b>4.2. Финансирование компании</b></p> <p>4.2.1. Источники финансирования</p> <p>4.2.2. Виды затрат на финансирование</p>	<p><b>4.3. Управленческий учет</b></p> <p>4.3.1. Основные понятия</p> <p>4.3.2. Активы компании</p> <p>4.3.3. Обязательства компании</p> <p>4.3.4. Чистая стоимость компании</p> <p>4.3.5. Счет прибылей и убытков</p>	<p><b>4.4. От общего бухгалтерского учета к учету затрат</b></p> <p>4.4.1. Элементы калькуляции затрат</p> <p>4.4.2. Расходы в целом и учет затрат</p> <p>4.4.3. Классификация затрат</p>
<p><b>4.5. Информационные системы и бизнес-аналитика</b></p> <p>4.5.1. Основы и классификация</p> <p>4.5.2. Этапы и методы распределения затрат</p> <p>4.5.3. Выбор центра затрат и эффекта</p>	<p><b>4.6. Бюджет и управленческий контроль</b></p> <p>4.6.1. Модель бюджета</p> <p>4.6.2. Капитальный бюджет</p> <p>4.6.3. Операционный бюджет</p> <p>4.6.5. Бюджет казначейства</p> <p>4.6.6. Мониторинг бюджета</p>	<p><b>4.7. Управление казначейством</b></p> <p>4.7.1. Учет оборотных средств и потребности в оборотных средствах</p> <p>4.7.2. Расчет операционных потребностей в денежных средствах</p> <p>4.7.3. <i>Кредитный менеджмент</i></p>	<p><b>4.8. Налоговая ответственность компаний</b></p> <p>4.8.1. Основные понятия налогообложения</p> <p>4.8.2. Корпоративный подоходный налог</p> <p>4.8.3. Налог на добавленную стоимость</p> <p>4.8.4. Прочие налоги, связанные с коммерческой деятельностью</p> <p>4.8.5. Бизнес как помощник в работе государства</p>
<p><b>4.9. Системы управления предприятием</b></p> <p>4.9.1. Анализ финансовой отчетности</p> <p>4.9.2. Баланс компании</p> <p>4.9.3. Счет прибылей и убытков</p> <p>4.9.4. Отчет о движении денежных средств</p> <p>4.9.5. Анализ соотношений</p>	<p><b>4.10. Финансовый менеджмент</b></p> <p>4.10.1. Финансовые решения компании</p> <p>4.10.2. Финансовый отдел</p> <p>4.10.3. Денежные излишки</p> <p>4.10.4. Риски, связанные с управлением финансами</p> <p>4.10.5. Управление рисками в финансовом менеджменте</p>	<p><b>4.11. Финансовое планирование</b></p> <p>4.11.1. Определение финансового планирования</p> <p>4.11.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании</p> <p>4.11.3. Создание и разработка бизнес-стратегии</p> <p>4.11.4. Таблица <i>движения денежных средств</i></p> <p>4.11.5. Таблица оборотных активов</p>	<p><b>4.12. Корпоративная финансовая стратегия</b></p> <p>4.12.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования</p> <p>4.12.2. Продукты корпоративного финансирования</p>
<p><b>4.13. Макроэкономический контекст</b></p> <p>4.13.1. Макроэкономический контекст</p> <p>4.13.2. Соответствующие экономические показатели</p> <p>4.13.3. Механизмы контроля макроэкономических масштабов</p> <p>4.13.4. Экономические циклы</p>	<p><b>4.14. Стратегическое финансирование</b></p> <p>4.14.1. Самофинансирование</p> <p>4.14.2. Увеличение собственных средств</p> <p>4.14.3. Гибридные ресурсы</p> <p>4.14.4. Финансирование через посредников</p>	<p><b>4.15. Деньги и рынки капитала</b></p> <p>4.15.1. Денежный рынок</p> <p>4.15.2. Рынок фиксированного дохода</p> <p>4.15.3. Рынок акций</p> <p>4.15.4. Валютный рынок</p> <p>4.15.5. Рынок деривативов</p>	<p><b>4.16. Финансовый анализ и планирование</b></p> <p>4.16.1. Анализ бухгалтерского баланса</p> <p>4.16.2. Анализ отчета о прибылях и убытках</p> <p>4.16.3. Анализ рентабельности</p>
<p><b>4.17. Анализ и решение кейсов/ проблем</b></p> <p>4.17.1. Финансовая информация о Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)</p>			

**Модуль 5. Управление операциями и логистикой**

**5.1. Руководство и управление операциями**

- 5.1.1. Роль операций
- 5.1.2. Влияние операций на управление бизнесом
- 5.1.3. Введение в стратегию операций
- 5.1.4. Управление операциями

**5.2. Организация производства и логистика**

- 5.2.1. Отдел организации производства
- 5.2.2. Отдел логистики

**5.3. Структура и типы производства (MTS, MTO, ATO, ETO и т.д.)**

- 5.3.1. Производственная система
- 5.3.2. Стратегия производства
- 5.3.3. Системы управления инвентаризацией
- 5.3.4. Производственные показатели

**5.4. Структура и виды закупок**

- 5.4.1. Функции закупок
- 5.4.2. Управление закупками
- 5.4.3. Виды закупок
- 5.4.4. Эффективное управление закупками компании
- 5.4.5. Этапы процесса принятия решения о покупке

**5.5. Экономический контроль закупок**

- 5.5.1. Экономическое влияние покупок
- 5.5.2. Центр затрат
- 5.5.3. Бюджетирование
- 5.5.4. Сопоставление бюджетирования с фактическими расходами
- 5.5.5. Инструменты бюджетного контроля

**5.6. Контроль складских операций**

- 5.6.1. Контроль инвентаризации
- 5.6.2. Система бинов.
- 5.6.3. Методы управления запасами
- 5.6.4. Система хранения

**5.7. Стратегическое управление закупками**

- 5.7.1. Стратегия бизнеса
- 5.7.2. Стратегическое планирование
- 5.7.3. Стратегия закупок

**5.8. Типологии цепочки поставок (SCM)**

- 5.8.1. Цепочка поставок
- 5.8.2. Выгоды от управления цепочками поставок
- 5.8.3. Управление логистикой в цепочке поставок

**5.9. Управление цепями поставок**

- 5.9.1. Концепция управления цепочками поставок (SCM)
- 5.9.2. Стоимость и эффективность цепочки операций
- 5.9.3. Модели спроса
- 5.9.4. Операционная стратегия и изменения

**5.10. Взаимодействие SCM со всеми областями**

- 5.10.1. Взаимодействие в цепочке поставок
- 5.10.2. Взаимодействие в цепочке поставок. Интеграция по частям
- 5.10.3. Вопросы интеграции цепей поставок
- 5.10.4. Цепочка поставок 4.0.

**5.11. Затраты на логистику**

- 5.11.1. Логистические затраты
- 5.11.2. Проблемы логистических затрат
- 5.11.3. Оптимизация логистических затрат

**5.12. Прибыльность и эффективность логистических цепей: KPI**

- 5.12.1. Логистическая цепь
- 5.12.2. Рентабельность и эффективность логистической цепи.
- 5.12.3. Показатели прибыльности и эффективности цепи поставок.

**5.13. Управление процессами**

- 5.13.1. Управление процессами
- 5.13.2. Процессный подход: картирование процессов
- 5.13.3. Улучшения в управлении процессами

**5.14. Распределение и транспортная логистика**

- 5.14.1. Распределение в цепи поставок
- 5.14.2. Транспортная логистика
- 5.14.3. Географические информационные системы как поддержка логистики

**5.15. Логистика и клиенты**

- 5.15.1. Анализ спроса
- 5.15.2. Прогнозирование спроса и продаж
- 5.15.3. Планирование продаж и операций
- 5.15.4. Совместное планирование, прогнозирование и пополнение запасов (CPFR)

**5.16. Международная логистика**

- 5.16.1. Процессы экспорта и импорта
- 5.16.2. Таможня
- 5.16.3. Международные бланки и платежные средства
- 5.16.4. Международные логистические платформы

**5.17. Аутсорсинг операций**

- 5.17.1. Управление операциями и аутсорсинг
- 5.17.2. Внедрение аутсорсинга в логистическую среду

**5.18. Конкурентоспособность в операциях**

- 5.18.1. Управление операциями
- 5.18.2. Операционная конкурентоспособность
- 5.18.3. Операционная стратегия и конкурентное преимущество

**5.19. Управление качеством**

- 5.19.1. Внутренние и внешние клиенты
- 5.19.2. Затраты на качество
- 5.19.3. Непрерывное совершенствование и философия *Деминга*

**Модуль 6. Управление информационными системами**

**6.1. Технологические среды**

- 6.1.1. Технологии и глобализация
- 6.1.2. Экономическая среда и технологии
- 6.1.3. Технологическая среда и ее влияние на бизнес

**6.2. Информационные системы и технологии в бизнесе**

- 6.2.1. Эволюция ИТ-модели
- 6.2.2. Организация и отдел информационных технологий
- 6.2.3. Информационные технологии и экономическая среда

**6.3. Корпоративная стратегия и технологическая стратегия**

- 6.3.1. Создание стоимости для клиентов и акционеров
- 6.3.2. Стратегические решения в области ИС/ИТ
- 6.3.3. Корпоративная стратегия в сравнении с технологической и цифровой стратегией

**6.4. Управление информационными системами**

- 6.4.1. Корпоративное управление технологиями и информационными системами
- 6.4.2. Управление информационными системами в компаниях
- 6.4.3. Менеджеры информационных систем: роли и функции

**6.5. Стратегическое планирование информационных систем**

- 6.5.1. Информационные системы и корпоративная стратегия
- 6.5.2. Стратегическое планирование информационных систем
- 6.5.3. Этапы стратегического планирования информационных систем

**6.6. Информационные системы для принятия решений**

- 6.6.1. *Бизнес-аналитика*
- 6.6.2. *Хранилище данных*
- 6.6.3. BSC или сбалансированная система показателей

**6.7. Изучение информации**

- 6.7.1. SQL: реляционные базы данных. Основные понятия
- 6.7.2. Сети и коммуникации
- 6.7.3. Операционная система: стандартизированные модели данных
- 6.7.4. Стратегическая система: OLAP, многомерное моделирование и графические *информационные панели*
- 6.7.5. Стратегический анализ БД и составление отчетов

**6.8. Бизнес-аналитика в компании**

- 6.8.1. Мир данных
- 6.8.2. Релевантные представления
- 6.8.3. Основные характеристики
- 6.8.4. Решения на современном рынке
- 6.8.5. Общая архитектура BI-решения
- 6.8.6. Кибербезопасность в BI и наука о данных

**6.9. Новая бизнес-концепция**

- 6.9.1. Почему BI?
- 6.9.2. Получение информации
- 6.9.3. BI в различных отделах компании
- 6.9.4. Причины инвестировать в BI

**6.10. Инструменты и решения BI**

- 6.10.1. Как выбрать лучший инструмент?
- 6.10.2. Microsoft Power BI, MicroStrategy и Tableau
- 6.10.3. SAP BI, SAS BI и Qlikview
- 6.10.4. Prometheus

**6.11. Планирование и управление проектами BI**

- 6.11.1. Первые шаги по определению BI-проекта
- 6.11.2. BI-решение для предприятия
- 6.11.3. Требования и цели

**6.12. Применение корпоративного управления**

- 6.12.1. Информационные системы и корпоративный менеджмент
- 6.12.2. Приложения для корпоративного управления
- 6.12.3. Системы планирования ресурсов предприятия или ERP

**6.13. Цифровая трансформация**

- 6.13.1. Концептуальные основы цифровой трансформации
- 6.13.2. Цифровая трансформация: ключевые элементы, преимущества и недостатки
- 6.13.3. Цифровая трансформация в компаниях

**6.14. Технологии и тенденции**

- 6.14.1. Основные тенденции в области технологий, которые меняют бизнес-модели
- 6.14.2. Анализ основных развивающихся технологий

**6.15. ИТ-аутсорсинг**

- 6.15.1. Концептуальные основы аутсорсинга
- 6.15.2. ИТ-аутсорсинг и его влияние на бизнес
- 6.15.3. Ключи к реализации проектов корпоративного ИТ-аутсорсинга

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

<p><b>7.1. Управление продажами</b></p> <p>7.1.1. Концептуальные основы управления бизнесом</p> <p>7.1.2. Коммерческая стратегия и планирование</p> <p>7.1.3. Роль коммерческих менеджеров</p>	<p><b>7.2. Маркетинг</b></p> <p>7.2.1. Концепция маркетинга</p> <p>7.2.2. Основы маркетинга</p> <p>7.2.3. Маркетинговая деятельность компании</p>	<p><b>7.3. Управление стратегическим маркетингом</b></p> <p>7.3.1. Концепция стратегического маркетинга</p> <p>7.3.2. Концепция стратегического маркетингового планирования</p> <p>7.3.3. Этапы процесса стратегического маркетингового планирования</p>	<p><b>7.4. Цифровой маркетинг и электронная коммерция</b></p> <p>7.4.1. Цели цифрового маркетинга и электронной коммерции</p> <p>7.4.2. Цифровой маркетинг и средства массовой информации, которые он использует</p> <p>7.4.3. Электронная коммерция. Общий контекст</p> <p>7.4.4. Категории электронной коммерции</p> <p>7.4.5. Преимущества и недостатки <i>электронной коммерции</i> по сравнению с традиционной торговлей</p>
<p><b>7.5. Управление цифровым бизнесом</b></p> <p>7.5.1. Конкурентная стратегия в условиях растущей цифровизации СМИ</p> <p>7.5.2. Разработка и создание плана цифрового маркетинга</p> <p>7.5.3. Анализ ROI в плане цифрового маркетинга</p>	<p><b>7.6. Цифровой маркетинг для укрепления бренда</b></p> <p>7.6.1. Онлайн-стратегии для улучшения репутации вашего бренда</p> <p>7.6.2. <i>Брендированный контент и сторителлинг</i></p>	<p><b>7.7. Стратегия цифрового маркетинга</b></p> <p>7.7.1. Определение стратегии цифрового маркетинга</p> <p>7.7.2. Инструменты стратегии цифрового маркетинга</p>	<p><b>7.8. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов</b></p> <p>7.8.1. Стратегии лояльности и вовлечения через интернет</p> <p>7.8.2. <i>Управление взаимоотношениями с посетителями</i></p> <p>7.8.3. Гиперсегментация</p>
<p><b>7.9. Управление цифровыми кампаниями</b></p> <p>7.9.1. Что такое цифровая рекламная кампания?</p> <p>7.9.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете</p> <p>7.9.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний</p>	<p><b>7.10. План онлайн-маркетинга</b></p> <p>7.10.1. Что такое план интернет-маркетинга?</p> <p>7.10.2. Шаги по созданию плана интернет-маркетинга</p> <p>7.10.3. Преимущества наличия плана онлайн-маркетинга</p>	<p><b>7.11. Смешанный маркетинг</b></p> <p>7.11.1. Что такое <i>смешанный</i> маркетинг?</p> <p>7.11.2. Различия между онлайн и офлайн-маркетингом</p> <p>7.11.3. Аспекты, которые необходимо учитывать в стратегии <i>смешанного</i> маркетинга</p> <p>7.11.4. Характеристики стратегии <i>смешанного</i> маркетинга</p> <p>7.11.5. Рекомендации по <i>смешанному</i> маркетингу</p> <p>7.11.6. Преимущества <i>смешанного</i> маркетинга</p>	<p><b>7.12. Стратегия продаж</b></p> <p>7.12.1. Стратегия продаж</p> <p>7.12.2. Методы продаж</p>
<p><b>7.13. Корпоративная коммуникация</b></p> <p>7.13.1. Понятие</p> <p>7.13.2. Важность коммуникации в организации</p> <p>7.13.3. Тип коммуникации в организации</p> <p>7.13.4. Функции коммуникации в организации</p> <p>7.13.5. Элементы коммуникации</p> <p>7.13.6. Проблемы коммуникации</p> <p>7.13.7. Сценарии коммуникации</p>	<p><b>7.14. Корпоративная коммуникационная стратегия</b></p> <p>7.14.1. Программы мотивации, социальные действия, участие и программы обучения совместно с HR</p> <p>7.14.2. Инструменты и средства внутренней коммуникации</p> <p>7.14.3. План внутренней коммуникации</p>	<p><b>7.15. Коммуникация и цифровая репутация</b></p> <p>7.15.1. Онлайн-репутация</p> <p>7.15.2. Как измерить цифровую репутацию?</p> <p>7.15.3. Инструменты для создания онлайн-репутации</p> <p>7.15.4. Отчет о репутации в Интернете</p> <p>7.15.5. <i>Брендинг онлайн</i></p>	

**Модуль 8.** Исследование рынка, реклама и управление маркетингом

<p><b>8.1. Исследование рынка</b></p> <p>8.1.1. Исследование рынка: историческое происхождение</p> <p>8.1.2. Анализ и эволюция концептуальных основ маркетинговых исследований</p> <p>8.1.3. Ключевые элементы и добавленная стоимость маркетинговых исследований</p>	<p><b>8.2. Методы и приемы количественных исследований</b></p> <p>8.2.1. Расчет выборки</p> <p>8.2.2. Выборка</p> <p>8.2.3. Виды количественных методов</p>	<p><b>8.3. Методы и приемы качественных исследований</b></p> <p>8.3.1. Виды качественных исследований</p> <p>8.3.2. Методы качественного исследования</p>	<p><b>8.4. Сегментация рынка</b></p> <p>8.4.1. Концепция сегментации рынка</p> <p>8.4.2. Полезность и требования к сегментации</p> <p>8.4.3. Сегментация потребительского рынка</p> <p>8.4.4. Сегментация промышленного рынка</p> <p>8.4.5. Стратегии сегментации</p> <p>8.4.6. Сегментация на основе критериев маркетинг-микса</p> <p>8.4.7. Методология сегментации рынка</p>
<p><b>8.5. Управление исследовательскими проектами</b></p> <p>8.5.1. Маркетинговые исследования как процесс</p> <p>8.5.2. Этапы планирования в маркетинговых исследованиях</p> <p>8.5.3. Этапы реализации в маркетинговых исследованиях</p> <p>8.5.4. Управление исследовательским проектом</p>	<p><b>8.6. Исследование международного рынка</b></p> <p>8.6.1. Исследование международного рынка</p> <p>8.6.2. Процесс исследования международного рынка</p> <p>8.6.3. Важность вторичных источников в исследовании международного рынка</p>	<p><b>8.7. Техничко-экономическое обоснование</b></p> <p>8.7.1. Концепция и полезность</p> <p>8.7.2. Схемы технической целесообразности</p> <p>8.7.3. Развитие технической целесообразности</p>	<p><b>8.8. Реклама</b></p> <p>8.8.1. Историческое прошлое рекламы</p> <p>8.8.2. Концептуальные основы рекламы; принципы, концепция брифинга и позиционирования</p> <p>8.8.3. Рекламные агентства, медиа-агентства и специалисты по рекламе</p> <p>8.8.4. Значение рекламы в бизнесе</p> <p>8.8.5. Тенденции и проблемы в области рекламы</p>
<p><b>8.9. Разработка маркетингового плана</b></p> <p>8.9.1. Концепция маркетингового плана</p> <p>8.9.2. Анализ и диагностика ситуации</p> <p>8.9.3. Стратегические маркетинговые решения</p> <p>8.9.4. Оперативные маркетинговые решения</p>	<p><b>8.10. Стратегии продвижения и мерчандайзинга</b></p> <p>8.10.1. Интегрированные маркетинговые коммуникации</p> <p>8.10.2. План рекламной коммуникации</p> <p>8.10.3. Мерчандайзинг как техника коммуникации</p>	<p><b>8.11. Медиапланирование</b></p> <p>8.11.1. Возникновение и развитие медиапланирования</p> <p>8.11.2. Средства массовой информации</p> <p>8.11.3. Медиаплан</p>	<p><b>8.12. Основы коммерческого менеджмента</b></p> <p>8.12.1. Роль коммерческого менеджмента</p> <p>8.12.2. Системы анализа конкурентной ситуации компании/рынка</p> <p>8.12.3. Системы бизнес-планирования компании</p> <p>8.12.4. Основные конкурентные стратегии</p>

**8.13. Коммерческие переговоры**

- 8.13.1. Коммерческие переговоры
- 8.13.2. Психологические вопросы ведения переговоров
- 8.13.3. Основные методы ведения переговоров
- 8.13.4. Процесс переговоров

**8.14. Принятие решений в коммерческом менеджменте**

- 8.14.1. Стратегия бизнеса и конкурентная стратегия
- 8.14.2. Модели принятия решений
- 8.14.3. Аналитика и инструменты для принятия решений
- 8.14.4. Поведение человека при принятии решений

**8.15. Руководство и управление сетью продаж**

- 8.15.1. Sales Management. Управление продажами
- 8.15.2. Сети на службе коммерческой деятельности
- 8.15.3. Политика в области найма и обучения продавцов
- 8.15.4. Системы вознаграждения для собственных и внешних коммерческих сетей
- 8.15.5. Управление коммерческим процессом. Контроль и помощь в работе сотрудников отдела продаж на основе информации

**8.16. Реализация торговой функции**

- 8.16.1. Наем собственных торговых представителей и торговых агентов
- 8.16.2. Мониторинг коммерческой деятельности
- 8.16.3. Кодекс этики для коммерческого персонала
- 8.16.4. Нормативно-правовое соответствие
- 8.16.5. Общепринятые стандарты делового поведения

**8.17. Управление ключевыми клиентами**

- 8.17.1. Концепция управления ключевыми клиентами
- 8.17.2. *Менеджер по работе с ключевыми клиентами*
- 8.17.3. Стратегия управления ключевыми клиентами

**8.18. Управление финансами и бюджетом**

- 8.18.1. Точка безубыточности
- 8.18.2. Бюджет продаж. Управленческий контроль и годовой план продаж
- 8.18.3. Финансовые последствия стратегических коммерческих решений
- 8.18.4. Управление циклами, ротации, прибыльность и ликвидность
- 8.18.5. Подсчет результатов

## Модуль 9. Инновации и управление проектами

### 9.1. Инновации

- 9.1.1. Введение в инновации
- 9.1.2. Инновации в предпринимательской экосистеме
- 9.1.3. Инструменты и средства для инновационного процесса в бизнесе

### 9.2. Инновационная стратегия

- 9.2.1. Стратегическая разведка и инновации
- 9.2.2. Инновационные стратегии

### 9.3. Управление проектами для стартапов

- 9.3.1. Концепция *стартапа*
- 9.3.2. Философия *бережливого стартапа*
- 9.3.3. Этапы развития *стартапа*
- 9.3.4. Роль руководителя проекта в *стартапе*

### 9.4. Разработка и проверка бизнес-модели

- 9.4.1. Концептуальные основы бизнес-модели
- 9.4.2. Проверка достоверности бизнес-моделей

### 9.5. Управление проектами

- 9.5.1. Управление проектами: выявление возможностей для развития корпоративных инновационных проектов
- 9.5.2. Основные этапы или фазы руководства и управления инновационными проектами

### 9.6. Управление изменениями в проектах: управление обучением

- 9.6.1. Концепция управления изменениями
- 9.6.2. Процесс управления изменениями
- 9.6.3. Внедрение изменений

### 9.7. Управление коммуникациями в проектах

- 9.7.1. Управление коммуникациями в проекте
- 9.7.2. Ключевые понятия для управления коммуникациями
- 9.7.3. Новые тенденции
- 9.7.4. Адаптация к команде
- 9.7.5. Планирование управления коммуникациями
- 9.7.6. Управление коммуникациями
- 9.7.7. Мониторинг коммуникаций

### 9.8. Традиционные и инновационные методологии

- 9.8.1. Инновационные методологии
- 9.8.2. Основные принципы Scrum
- 9.8.3. Различия между основными аспектами Scrum и традиционными методологиями

### 9.9. Создание *стартапа*

- 9.9.1. Создание *стартапа*
- 9.9.2. Организация и культура
- 9.9.3. Топ-10 причин, по которым *стартапы* терпят неудачу
- 9.9.4. Правовые аспекты

### 9.10. Планирование управления рисками в проектах

- 9.10.1. Планирование рисков
- 9.10.2. Элементы для создания плана управления рисками
- 9.10.3. Инструменты для создания плана управления рисками
- 9.10.4. Содержание плана управления рисками

**Модуль 10. Исполнительный менеджмент****10.1. Общий менеджмент**

- 10.1.1. Концепция общего менеджмента
- 10.1.2. Действия генерального директора
- 10.1.3. Генеральный директор и его функции
- 10.1.4. Преобразование работы менеджмента

**10.2. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней**

- 10.2.1. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

**10.3. Управление операциями**

- 10.3.1. Важность управления
- 10.3.2. Цепочка создания стоимости
- 10.3.3. Управление качеством

**10.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей**

- 10.4.1. Межличностная коммуникация
- 10.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 10.4.3. Барьеры коммуникации

**10.5. Средства личной и организационной коммуникации**

- 10.5.1. Межличностная коммуникация
- 10.5.2. Инструменты межличностной коммуникации
- 10.5.3. Коммуникация в организации
- 10.5.4. Инструменты в организации

**10.6. Кризисная коммуникация**

- 10.6.1. Кризис
- 10.6.2. Фазы кризиса
- 10.6.3. Сообщения: содержание и моменты

**10.7. Подготовка кризисного плана**

- 10.7.1. Анализ потенциальных проблем
- 10.7.2. Планирование
- 10.7.3. Адекватность персонала

**10.8. Эмоциональный интеллект**

- 10.8.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 10.8.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 10.8.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация

**10.9. Личный брендинг**

- 10.9.1. Стратегии развития личного бренда
- 10.9.2. Законы личного брендинга
- 10.9.3. Инструменты для создания личного бренда

**10.10. Лидерство и управление командой**

- 10.10.1. Лидерство и стили лидерства
- 10.10.2. Возможности и проблемы лидеров
- 10.10.3. Управление процессами изменений
- 10.10.4. Управление мультикультурными командами

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 TECH - 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.



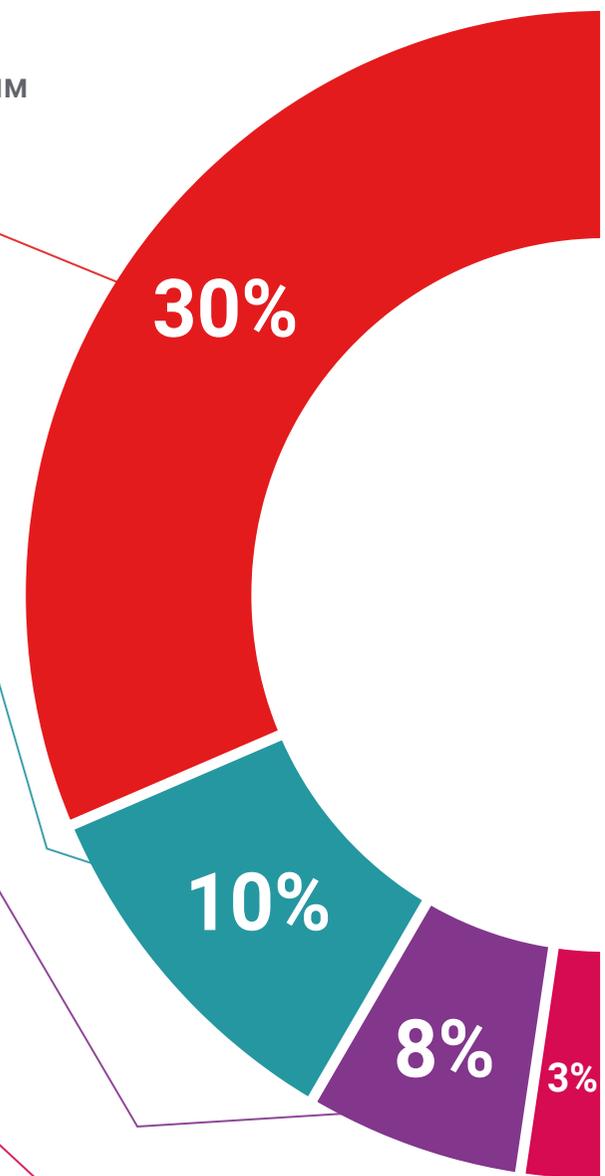
#### Практика управленческих навыков

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.



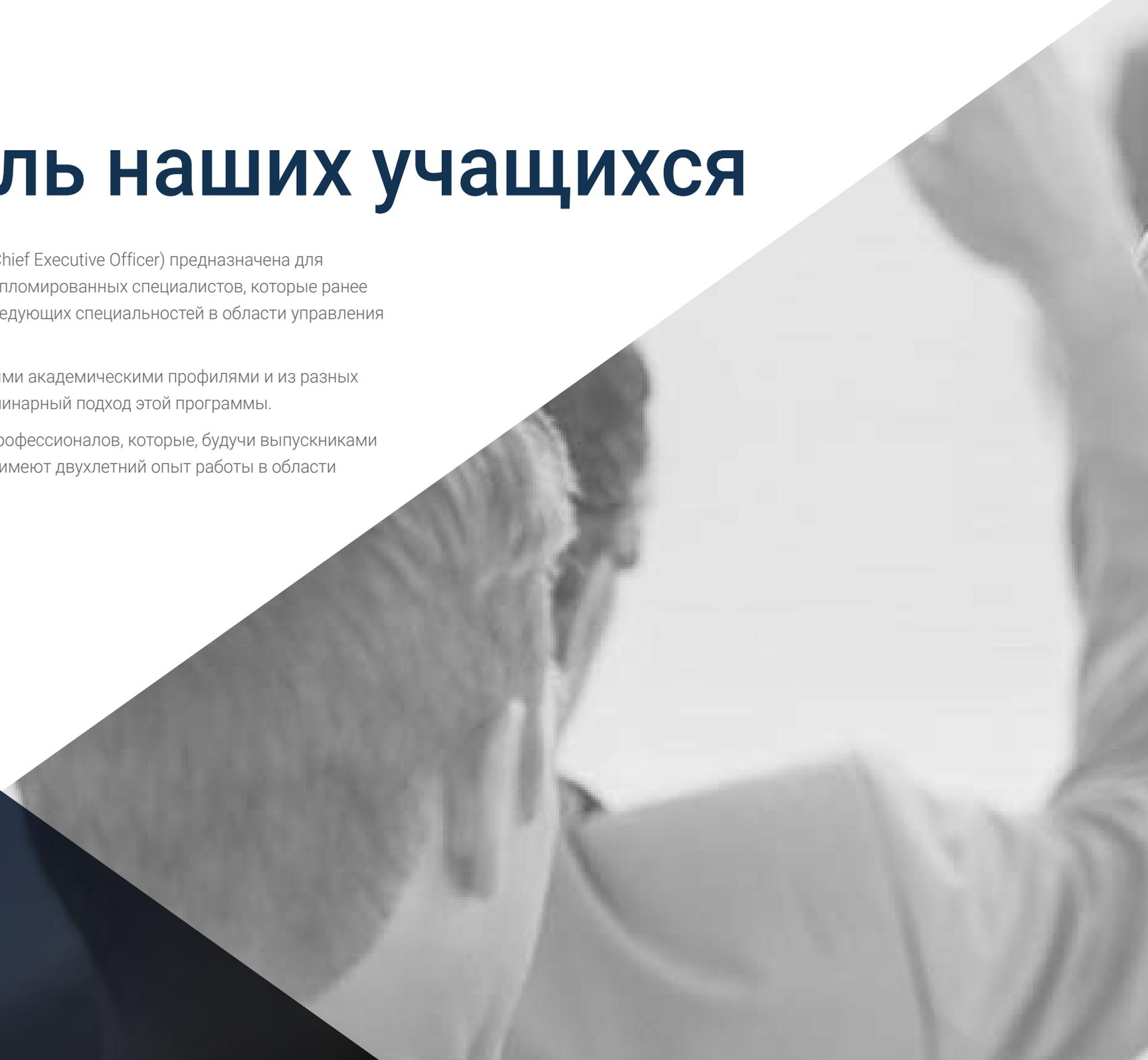
08

# Профиль наших учащихся

Программа Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer) предназначена для выпускников университетов и дипломированных специалистов, которые ранее прошли обучение по любой из следующих специальностей в области управления и экономики.

Многообразие студентов с разными академическими профилями и из разных стран составляет мультидисциплинарный подход этой программы.

Программа также открыта для профессионалов, которые, будучи выпускниками университетов в любой области, имеют двухлетний опыт работы в области исполнительного менеджмента.





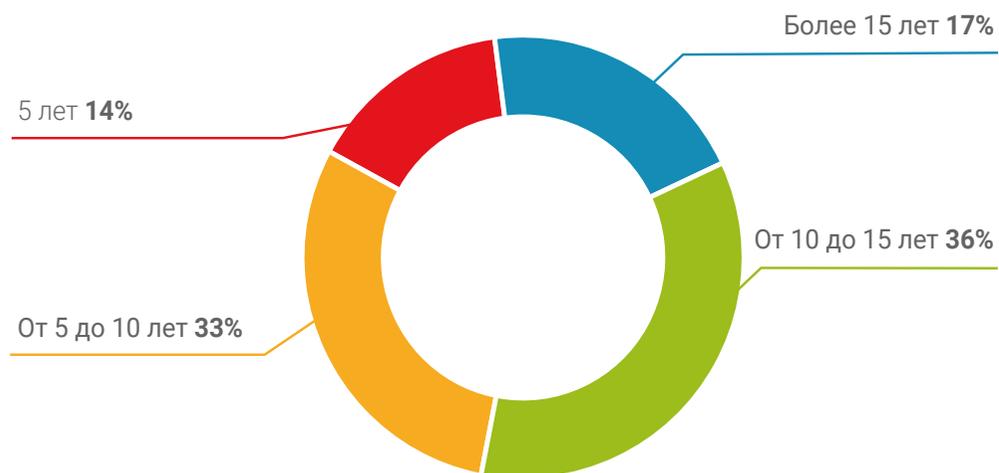
“

*Если у вас есть опыт работы в качестве генерального директора и вы хотите улучшить свою профессиональную карьеру, эта программа для вас”*

### Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

### Годы практики



### Образование

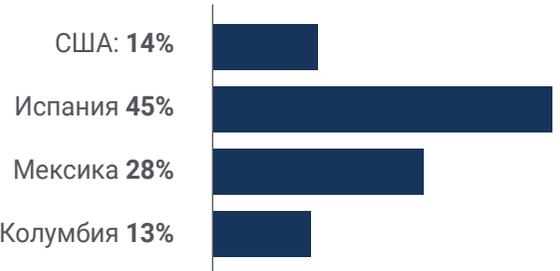


### Академический профиль



### Географическое распределение

---



## Игнасио Фернандес

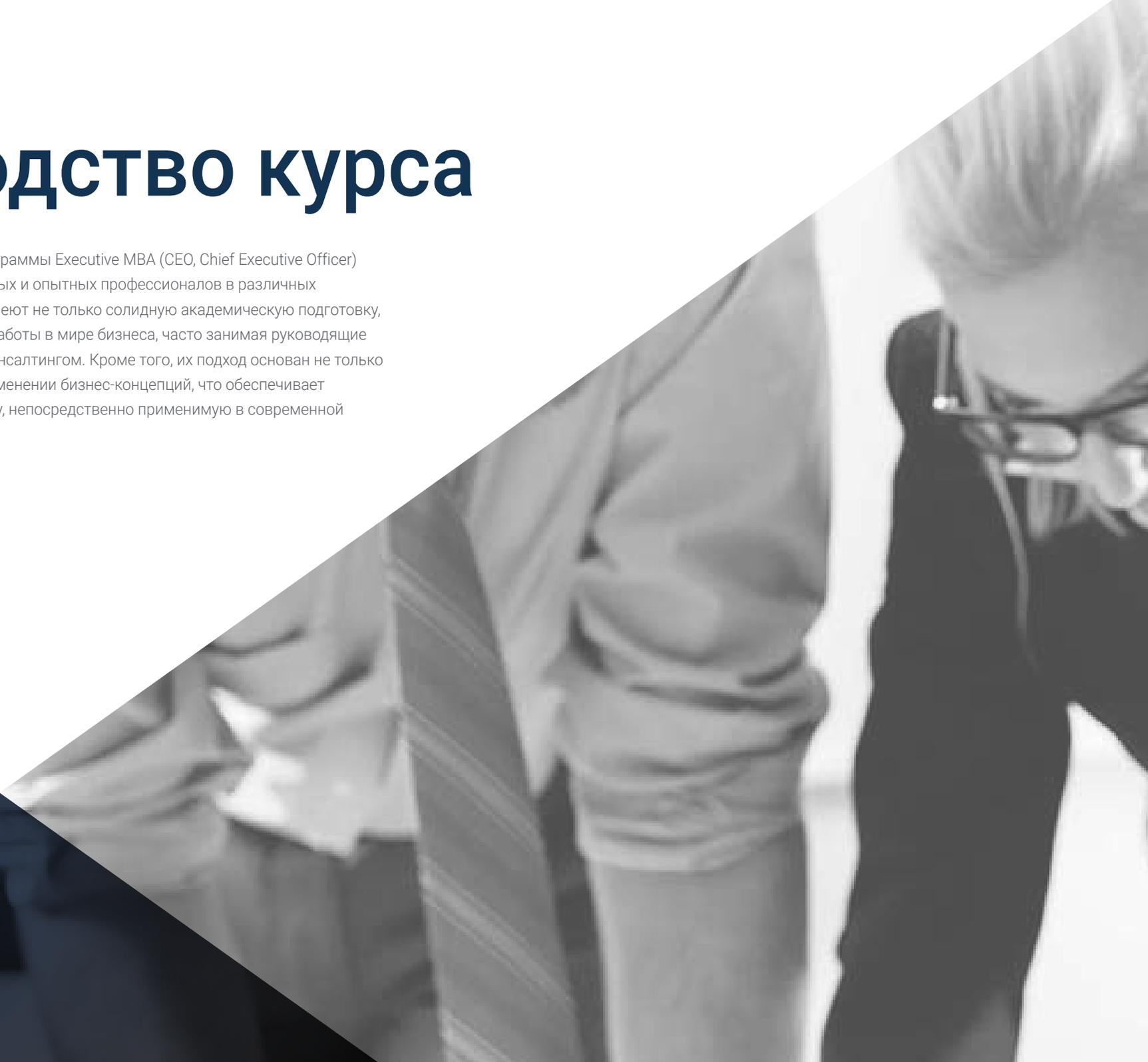
Генеральный директор

*"Мой опыт обучения на программе Executive MBA был преобразующим. До участия в программе я занимал руководящую должность в своей компании, но чувствовал, что мне чего-то не хватает, чтобы вывести свое видение на новый уровень. Программа расширила мои представления о важнейших областях бизнеса, таких как стратегия, финансы и лидерство. Кроме того, доступ к эксклюзивным ресурсам оказался бесценным. Сегодня, будучи генеральным директором, я могу сказать, что программа MBA не только способствовала развитию моей карьеры, но и положительно повлияла на нашу компанию. Я бы рекомендовал эту программу всем, кто стремится к значительному профессиональному росту"*

09

# Руководство курса

Преподавательский состав этой программы Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer) состоит из высококвалифицированных и опытных профессионалов в различных областях бизнеса. Преподаватели имеют не только солидную академическую подготовку, но и обширный практический опыт работы в мире бизнеса, часто занимая руководящие должности или занимаясь бизнес-консалтингом. Кроме того, их подход основан не только на теории, но и на практическом применении бизнес-концепций, что обеспечивает студентам всестороннюю подготовку, непосредственно применимую в современной бизнес-среде.



“

*Опирайтесь на преподавательский состав с опытом работы в высшем руководстве, а темы посвящены бизнес-стратегиям, глобальным тенденциям, инновациям и эффективному лидерству”*

## Руководство



### Г-н Ледесма Каррильо, Карлос Атсонья

- ♦ Эксперт в области международного бизнеса и юридического консалтинга для компаний
- ♦ Руководитель международного отдела в компании Transporte Interurbanos de Tenerife SA
- ♦ Юридический консультант Transportes Interurbanos de Tenerife SA
- ♦ Менеджер по правовым вопросам в AvalonBiz Consulting Group SL
- ♦ Преподаватель курсов, ориентированных на защиту данных
- ♦ Докторская степень в области регионального развития Университета Ла-Лагуны
- ♦ Степень бакалавра в области права, Университет Ла-Лагуны
- ♦ Университетский курс в области управления проектами в Университете короля Хуана Карлоса
- ♦ MBA в области делового администрирования и менеджмента в Европейском университете Канарских островов



## Преподаватели

### Г-н Гонсалес Пенья, Алексис Хосе

- ♦ Директор по финансовым вопросам в CajaSiete Caja Rural
- ♦ Старший внутренний аудитор в Bankia
- ♦ Старший внутренний аудитор в Caja Insular de Ahorros de Canarias
- ♦ Опыт работы старшим аудитором в компании Deloitte
- ♦ Степень бакалавра в области управления бизнесом и администрирования Университета Лас-Пальмас-де-Гран-Канария
- ♦ Степень магистра в области налогообложения и налогового консультирования от Центра финансовых исследований
- ♦ Степень исполнительного магистра в области финансового менеджмента и передовых финансов Высшего института банковской техники и практики
- ♦ Курс профессиональной подготовки по финансовому планированию и управленческому контролю в банковской сфере от Analistas Financieros Internacionales
- ♦ Курс профессиональной подготовки по повышению квалификации руководителей в области управления портфелями от «Analistas Financieros Internacionales» (Международные финансовые аналитики)

10

# Влияние на карьеру

Мы понимаем, что принятие программы с такими характеристиками требует больших экономических, профессиональных и, конечно, личных инвестиций.

Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста.



“

*Создать положительные изменения в вашей профессиональной карьере — вот наша задача. Мы полностью готовы помочь вам в достижении этой цели”*

В вашем распоряжении обширная библиотека с самыми инновационными мультимедийными ресурсами! В TECH вы найдете все, что нужно для самосовершенствования.

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

Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer) от TECH — это интенсивная программа, которая готовит вас к решению задач и принятию бизнес-решений в области работы CEO. Главная цель — способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

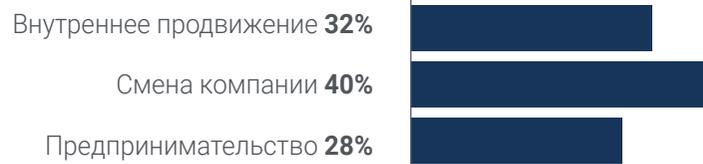
Если вы хотите усовершенствоваться, добиться положительных изменений на профессиональном уровне и пообщаться с лучшими, это место для вас.

Не упустите эту уникальную возможность, запишитесь на Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer) и продвигайте свою профессиональную карьеру.

### Время перемен



### Что изменится



## Повышение заработной платы

---

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **26,24%**



11

# Преимущества для вашей компании

Эта программа способствует раскрытию максимального потенциала талантов организации благодаря обучению руководителей высокого уровня.

Кроме того, прохождение этой университетской программы — уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.



“

*В цифровую эпоху руководители должны интегрировать новые процессы и стратегии, которые приводят к значительным изменениям и организационному развитию. Это возможно только при условии университетского обучения и повышения своей квалификации”*

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 руководителей с высоким потенциалом 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**

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

---

06

### **Повышение конкурентоспособности**

Данная программа предоставит специалистам необходимые навыки, чтобы они могли решать новые задачи и тем самым двигать организацию вперед.

# 12

# Квалификация

Специализированной магистратуры в области Executive MBA (Chief Executive Officer) гарантирует, помимо самого строгого 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 бумажной волокитой”*

Данная **Специализированная магистратура в области Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer)** содержит самую полную и современную программу на рынке.

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

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

Диплом: **Специализированная магистратура в области Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer)**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**



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

Будущее

Здоровье Доверие Люди

Образование Информация Тьюторы

Гарантия Аккредитация Преподавание

Институты Технология Обучение

Сообщество Обязательство

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее Качество

Веб обучение

Развитие Институты

Виртуальный класс

Языки

**tech** технологический  
университет

Специализированная  
магистратура  
Executive MBA  
(CEO, Chief Executive Officer)

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

# Специализированная магистратура Executive MBA (CEO, Chief Executive Officer)

