

Бизнес-магистратура

МВА в области управления крупными
международными проектами (ЕРС)



Бизнес-магистратура МВА в области управления крупными международными проектами (ЕРС)

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: Выпускников вузов и специалистов с опытом работы в областях логистики

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-management-large-international-projects-epc

Оглавление

01

Добро пожаловать

стр. 4

02

Почему стоит учиться в
TECH

стр. 6

03

Почему именно наша
программа?

стр. 10

04

Цели

стр. 14

05

Компетенции

стр. 18

06

Структура и содержание

стр. 24

07

Методология

стр. 34

08

Профиль наших учащихся

стр. 42

09

Руководство курса

стр. 46

10

Влияние на карьеру

стр. 50

11

Преимущества для
вашей компании

стр. 54

12

Квалификация

стр. 58

01

Добро пожаловать

В рамках этой программы специалист углубленно изучит все факторы, которые необходимо учитывать в крупных международных проектах (EPC), чтобы соответствовать требованиям рынка как по срокам, так и по стоимости. Это бурно развивающийся сектор, требующий от специалистов управления от существующих типов, в зависимости от вида контракта или услуги, анализа и разработки каждого из этапов проекта до контроля основных аспектов, позволяющих успешно его реализовать. Программа включает 10 *мастер-классов*, которые проведет авторитетный приглашенный международный руководитель, дающий ключи к управлению услугами, связанными с разработкой проекта и основами строительства, адаптированными к миру бизнеса.



МВА в области управления крупными международными проектами (EPC)
TECH Технологический университет

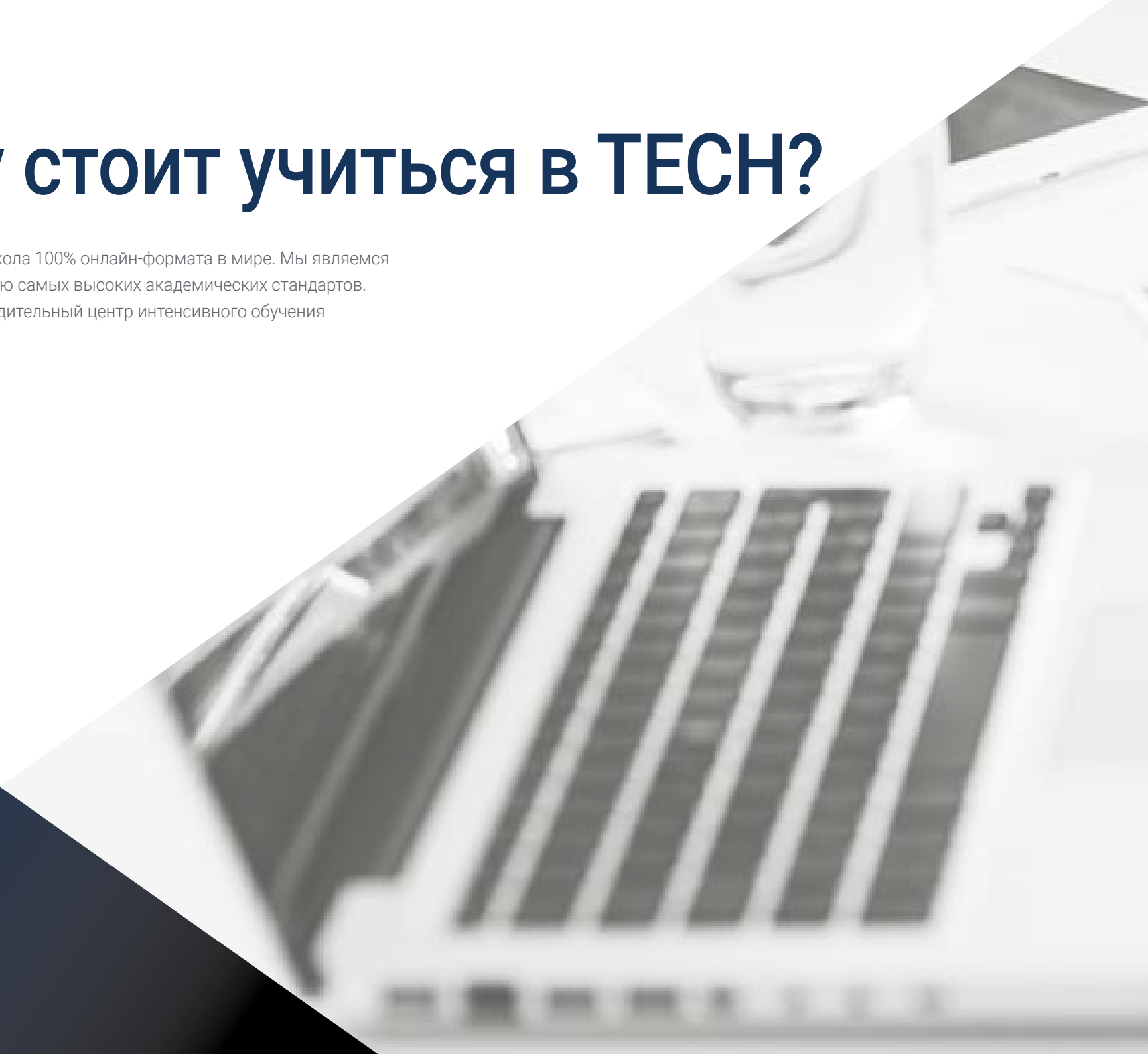
“

*Вы изучите наиболее эффективные
методы реализации стратегии
ответственного и устойчивого управления”*

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 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 со всего мира принимают участие 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 при прохождении этой программы.



Мультикультурный контекст

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

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



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



Анализ

TECH исследует критическую сторону 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 20 различных национальностей.



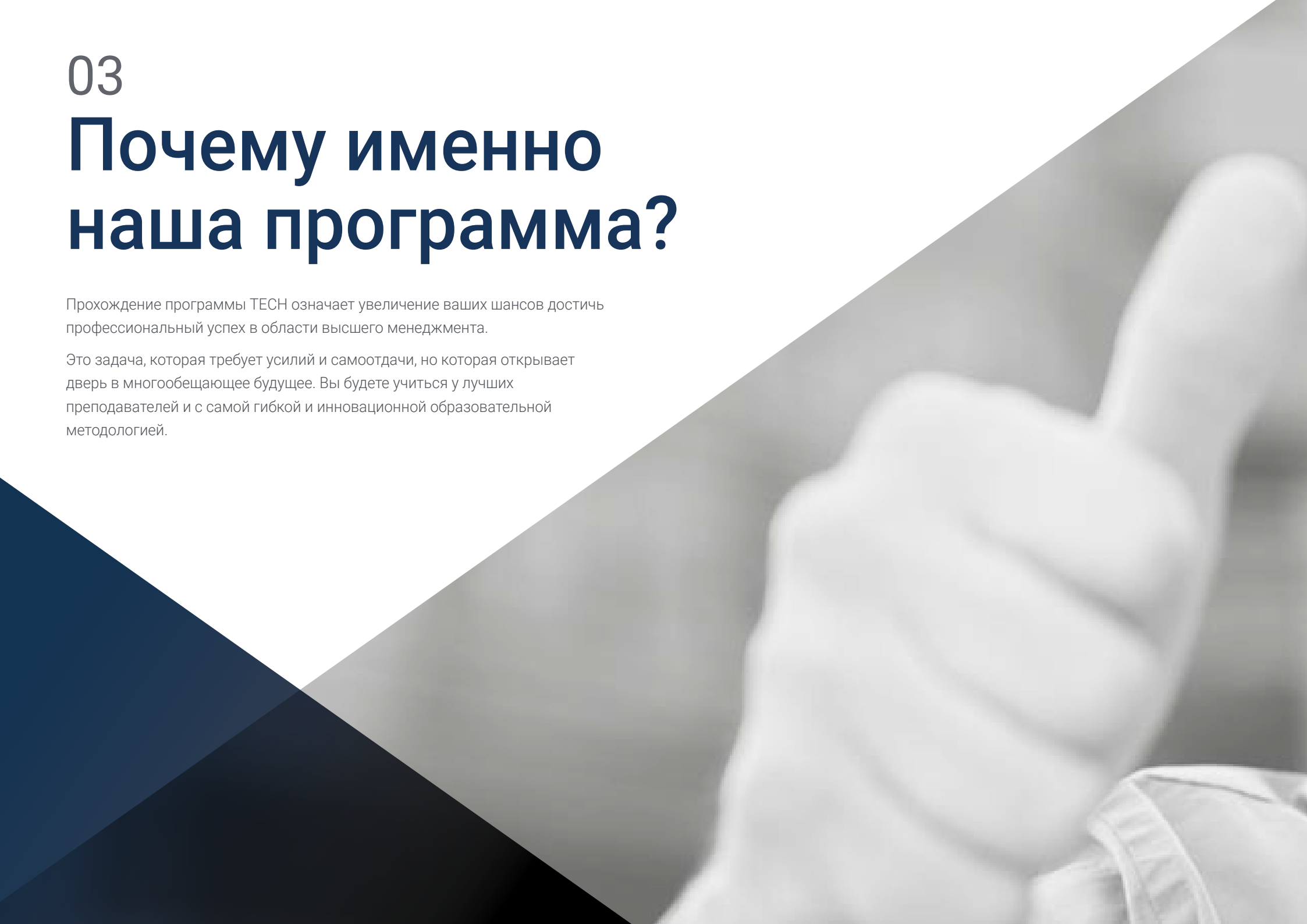
В TECH у вас будет доступ к самому строгому и современному методу кейсов в академической среде"

03

Почему именно наша программа?

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

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



“

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

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

01

Дать 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

Укрепить знания в области высшего менеджмента предприятий

Обучение в TECH означает открытие дверей в профессиональную область, 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 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 Global University.

Мы даем вам возможность специализироваться с командой всемирно признанных преподавателей.

04

Цели

Данная программа предназначена для того, чтобы студенты укрепили свои навыки в MBA в области управления крупными международными проектами (EPC), развивая новые компетенции и повышая свою квалификацию для академического и профессионального роста, ориентированного на бурно развивающийся сектор. После окончания программы вы сможете принимать глобальные решения с инновационной перспективой и международным мировоззрением.



“

В ТЕСН вы приобретете навыки, необходимые для координации всех работ, связанных с проектом ЕРС, и укрепите свое лидерство в этом секторе”

Ваши цели - это цели TECH.

TECH работает с вами вместе, чтобы помочь вам их достичь.

МВА в области управления крупными международными проектами (EPC) позволит студентам:

01

Проводить комплексный анализ проектов EPC

04

Глубоко анализировать гарантии, конфликты страхования в сфере строительства

02

Управлять различными этапами проектов EPC

05

Овладеть управлением проектами на глобальном уровне

03

Управлять контрактами в рамках крупномасштабных проектов

06

Анализировать затраты, время и ресурсы



07

Прочно знать фазы интеграции проекта

08

Управлять проектами с межведомственной обзорностью

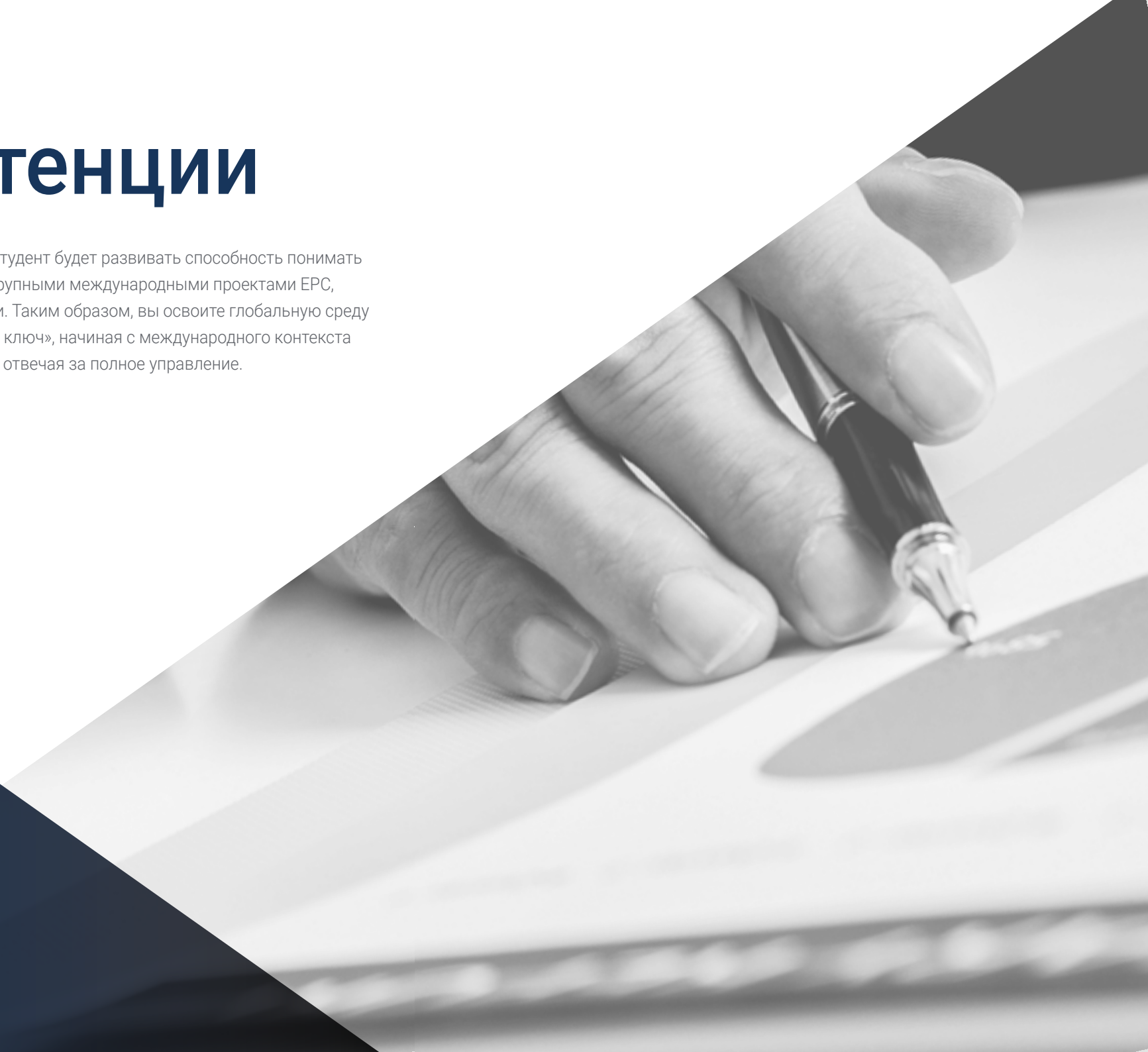
09

Уметь анализировать получаемую прибыль в проектах

05

Компетенции

На протяжении всей программы студент будет развивать способность понимать основы и принципы управления крупными международными проектами EPC, уметь применять их стратегически. Таким образом, вы освоите глобальную среду крупных строительных работ «под ключ», начиная с международного контекста и заканчивая ситуацией на рынке, отвечая за полное управление.



“

*Мы предлагаем вам ресурсы,
необходимые для развития навыков,
которые позволят вам успешно работать
в этом секторе”*

01

Освоить глобальную среду крупного строительства "под ключ", в частности, международного контекста, рынки, разработку проектов, планы эксплуатации и технического обслуживания, а также такие сектора, как страхование и управление активами

02

Применять полученные знания и навыки решения проблем в существующей или незнакомой обстановке в более широком контексте проектов EPC

03

Быть в состоянии использовать знания и получить глубокое понимание различных видов использования проектов "под ключ" и важности их применения в современном мире

04

Уметь передавать концепции проектирования, разработки и управления различными инженерными системами

05

Понимать и осмысливать масштабы цифровой и промышленной трансформации, применяемой к системам проектов EPC для повышения эффективности и конкурентоспособности на современном рынке



06

Уметь критически анализировать, оценивать и синтезировать новые и сложные идеи в области инженерии

08

Детально осознавать наиболее важные аспекты проекта

09

Уметь управлять проектами такого типа в национальной и международной среде

07

Уметь содействовать, в профессиональном контексте, технологическому, социальному или культурному прогрессу в обществе, основанном на знаниях

10

Понимать критические моменты, которые могут повлиять на сроки и стоимость выполнения контракта



11

Определять основных участников строительной фазы проекта EPC

14

Овладеть такими важными аспектами управления контрактами как гарантии, страхование и штрафы

12

Уметь выявлять отклонения и составлять план по их устранению



13

Знать, как управлять строительным контрактом в международной среде, обращая особое внимание на критические моменты, которые могут повлиять на сроки и стоимость его выполнения

15

Уметь выполнять функции контрактного менеджера для взаимодействия с остальными отделами объекта и осуществлять полный контроль за их работой

16

Обладать специальными знаниями в области арбитража и потенциальных конфликтов, чтобы быть готовым к участию в будущих проектных процессах, которыми вы управляете

18

Знать, как действовать в качестве директора проекта, чтобы управлять качеством, коммуникациями и возможными несоответствиями, которые могут возникнуть в проекте

19

Овладеть навыками управления и контроля снабжения и ресурсов, чтобы принимать решения по максимальной оптимизации этих двух факторов

17

Овладеть необходимыми навыками для принятия соответствующих решений по своевременному и правильному развитию проекта

20

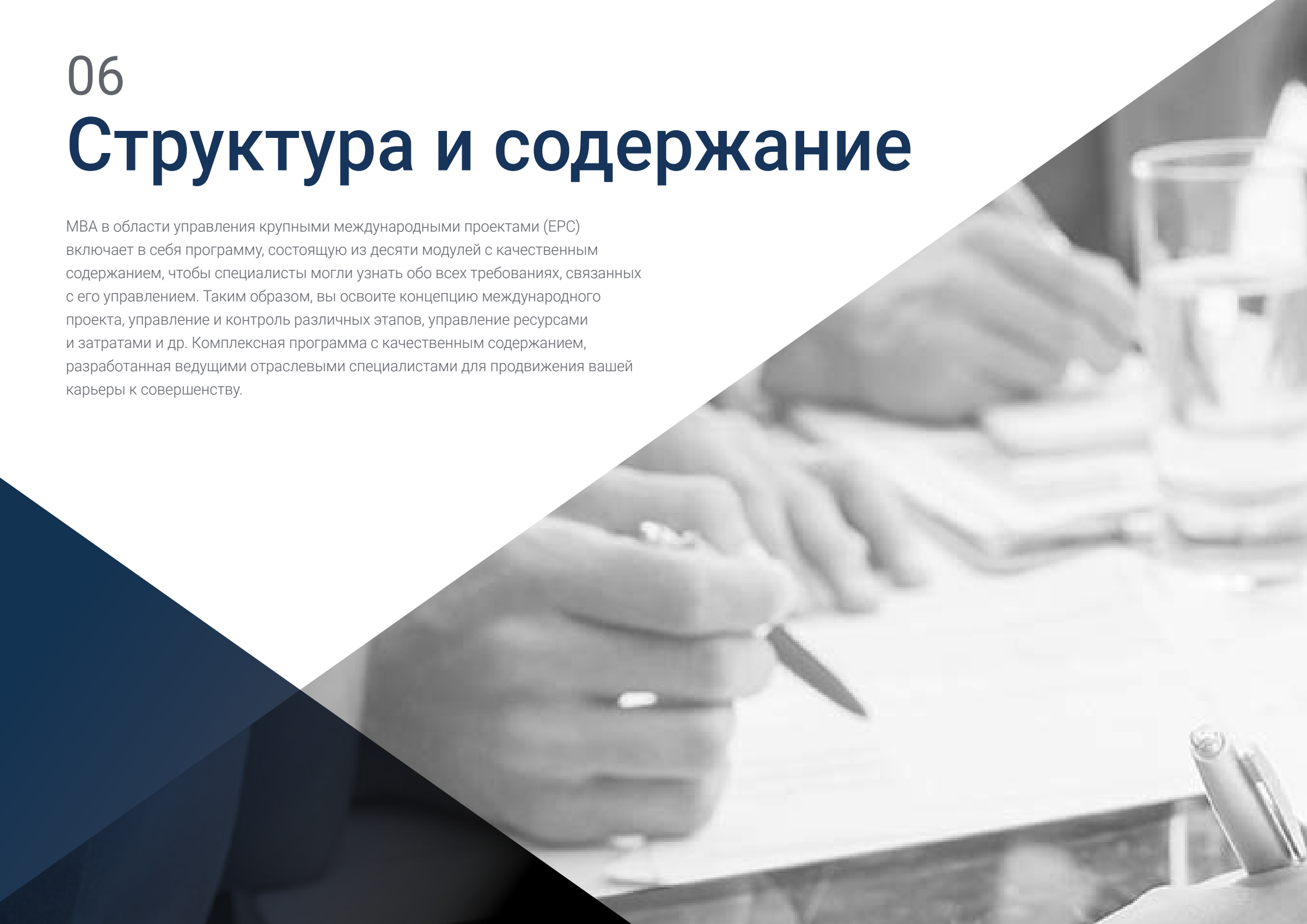
Ознакомиться с управлением в качестве директора проекта с одним из ключевых аспектов, на который необходимо обратить внимание, а именно с контролем затрат



06

Структура и содержание

МВА в области управления крупными международными проектами (EPC) включает в себя программу, состоящую из десяти модулей с качественным содержанием, чтобы специалисты могли узнать обо всех требованиях, связанных с его управлением. Таким образом, вы освоите концепцию международного проекта, управление и контроль различных этапов, управление ресурсами и затратами и др. Комплексная программа с качественным содержанием, разработанная ведущими отраслевыми специалистами для продвижения вашей карьеры к совершенству.



“

*Самый полный учебный план
с качественным содержанием,
разработанным настоящими экспертами
в данной отрасли, дает только TECH"*

Учебный план

МВА в области управления крупными международными проектами (ЕРС) TECH – это интенсивная программа, которая готовит вас к руководству и управлению возможностью выполнения работ и объектов по схеме проектирования, закупок и строительства.

Содержание программы МВА направлено на развитие управленческих навыков, позволяющих принимать более строгие решения в условиях неопределенности, сталкиваясь с проблемами, которые могут возникнуть в бизнесе.

На протяжении 2700 часов обучения студенты анализируют множество практических кейсов, работая индивидуально и в команде. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Программа МВА углубленно изучает мир строительства, начиная с его проектирования, ресурсов и затрат на его производство и заканчивая управлением необходимыми для этого контрактами. Таким образом, она предназначена для специализации

профессионалов из бизнес-среды, чтобы ориентировать их на этот сектор со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

План, разработанный для студентов, ориентированный на их профессиональное совершенствование и готовящий их к достижению высоких результатов в области руководства и управления бизнесом этого сектора. Программа, которая понимает ваши потребности и потребности вашей компании благодаря инновационному содержанию, основанному на последних тенденциях, поддерживаемому лучшей образовательной методологией и исключительным преподавательским составом, которая даст вам компетенции для эффективного управления проектом ЕРС.

Модуль 1.	Международные проекты
Модуль 2.	Проекты "под ключ" (ЕРС)
Модуль 3.	Поэтапное управление и контроль в проектах "под ключ" (ЕРС)
Модуль 4.	<i>Контрактный менеджмент</i> в проектах
Модуль 5.	Управление рисками в <i>контрактном менеджменте</i>
Модуль 6.	Руководство проектом в <i>контрактном менеджменте</i>
Модуль 7.	<i>Проектный менеджмент</i> в проектах: управление объемами и временным графиком
Модуль 8.	<i>Проектный менеджмент</i> в проектах: управление коммуникациями и качеством
Модуль 9.	<i>Проектный менеджмент</i> в проектах: управление закупками и ресурсами
Модуль 10.	<i>Проектный менеджмент</i> в проектах: управление затратами
Модуль 11.	<i>Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность</i>
Модуль 12.	Управление персоналом и талантами
Модуль 13.	Финансово-экономическое управление
Модуль 14.	Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
Модуль 15.	<i>Управленческий менеджмент</i>



Где, когда и как учиться?

TECH предлагает вам возможность пройти это обучение полностью в режиме *онлайн*. В течение 7 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ к содержанию данной программы, что позволит вам самостоятельно управлять учебным временем.

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

Модуль 1. Международные проекты

1.1. Проекты и организационный контекст 1.1.1. Проект в организации 1.1.2. Элементы проекта 1.1.3. Значимость проекта в организации	1.2. Типы проектов по видам обслуживания 1.2.1. Типы проектов 1.2.2. Анализ проекта 1.2.3. Ориентирование проекта	1.3. Основные процессы при разработке проекта 1.3.1. Процесс начала и планирования 1.3.2. Выполнение и мониторинг 1.3.3. Процесс закрытия	1.4. Анализ ограничений по стоимости, объему и качеству 1.4.1. Анализ ограничения затрат 1.4.2. Ограничение по объему 1.4.3. Ограничение по качеству
1.5. Ограничения по времени, ресурсам и рискам 1.5.1. Анализ ограничения по времени 1.5.2. Ограничение по ресурсам 1.5.3. Ограничение по рискам	1.6. Анализ видов контрактов 1.6.1. Контракт по стоимости за единицу 1.6.2. Контракт "Lump Sum" или паушальная сумма 1.6.3. Контракт "затраты плюс маржа"	1.7. Управление проектами в соответствии с классификацией 1.7.1. Управление проектом по стоимости за единицу 1.7.2. Управление проектом по паушальной цене 1.7.3. Управление проектом "затраты плюс маржа"	1.8. Проект, программа и портфолио 1.8.1. Анализ проекта в организации 1.8.2. Анализ программы в организации 1.8.3. Анализ <i>портфолио</i> в организации
1.9. Стороны, заинтересованные в проекте 1.9.1. Пирамида заинтересованных в проекте 1.9.2. Анализ заинтересованных сторон 1.9.3. Взаимодействия заинтересованных сторон	1.10. Анализ процессных активов организации 1.10.1. Анализ активов начала и планирования 1.10.2. Анализ активов исполнения и контроля 1.10.3. Анализ активов закрытия		

Модуль 2. Проекты "под ключ" (EPC)

2.1. Проект EPC 2.1.1. Контекст проекта EPC 2.1.2. Компоненты проекта 2.1.3. Анализ потребностей	2.2. Этапы проекта EPC 2.2.1. Определение этапов в проекте EPC 2.2.2. Поэтапное выявление первоначальных потребностей 2.2.3. Время проведения каждого этапа	2.3. Управление этапом E-Engineering 2.3.1. Анализ этапа E 2.3.2. График этапа E 2.3.3. Ресурсы, необходимые для этапа E	2.4. Анализ этапа E-Engineering 2.4.1. Структура, необходимая для развития этапа E 2.4.2. Ограничения 2.4.3. Сложности и риски
2.5. Управление этапом P-Procurement 2.5.1. Анализ этапа P 2.5.2. График 2.5.3. Необходимые ресурсы	2.6. Анализ этапа P-Procurement 2.6.1. Структура, необходимая для развития этапа P 2.6.2. Ограничения 2.6.3. Сложности и риски	2.7. Управление этапом C-Construction 2.7.1. Анализ этапа C 2.7.2. График 2.7.3. Необходимые ресурсы	2.8. Анализ этапа C-Construction 2.8.1. Структура, необходимая для развития этапа C 2.8.2. Ограничения 2.8.3. Сложности и риски
2.9. Проекты EPC: отдел кадров 2.9.1. Основные функции 2.9.2. Ресурсы, необходимые для работы отдела 2.9.3. Координация и связь с остальными участниками проекта	2.10. Проекты EPC: отдел контрактов 2.10.1. Основные функции 2.10.2. Ресурсы, необходимые для работы отдела 2.10.3. Координация и связь с остальными участниками проекта		

Модуль 3. Поэтапное управление и контроль в проектах "под ключ" (EPC)

3.1. Координация этапов в проекте EPC 3.1.1. Планирование этапов 3.1.2. Межкомандная коммуникация 3.1.3. Процесс разрешения инцидента на этапе	3.2. Этап С: основные структурные компоненты: качество 3.2.1. Компонент Q. Качество 3.2.2. Анализ качественной части проекта 3.2.3. Структура и значение	3.3. Этап С: основные структурные компоненты: техника безопасности и охрана труда 3.3.1. Компоненты HSE. Техника безопасности и охрана труда 3.3.2. Анализ части проекта, касающейся техники безопасности и охраны труда 3.3.3. Структура и значение	3.4. Этап С: основные структурные компоненты: затраты 3.4.1. Компонент С. Затраты 3.4.2. Анализ части проекта, касающейся контроля затрат 3.4.3. Структура и значение
3.5. Этап С: основные структурные компоненты: Сроки 3.5.1. Компонент Р. Сроки 3.5.2. Анализ части проекта, касающейся сроков 3.5.3. Структура и значение	3.6. Управление международными проектами EPC 3.6.1. Деятельность директора проекта 3.6.2. Характеристики директора 3.6.3. Координация и коммуникация	3.7. Анализ международных проектов EPC 3.7.1. Глобальный анализ проекта с позиции руководства 3.7.2. Процессы ведения управленческой отчетности 3.7.3. Контроль ключевых показателей эффективности проекта	3.8. Отклонения в проектах EPC 3.8.1. Основные отклонения в проекте EPC 3.8.2. Анализ отклонений 3.8.3. Порядок уведомления клиента об отклонениях
3.9. Анализ и мониторинг экономических отклонений проекта от контракта 3.9.1. Производственный контроль	3.9.2. Контроль затрат 3.9.3. Мониторинг производства vs. Затраты	3.10. Управление несоответствиями в проектах EPC 3.10.1. Основные несоответствия в проектах EPC	3.10.2. Порядок управления 3.10.3. Анализ и снижение последствий

Модуль 4. Контрактный менеджмент в проектах

4.1. Контрактный менеджмент в проектах 4.1.1. Анализ контрактного менеджмента в проектах 4.1.2. Необходимость контрактного менеджмента 4.1.3. Задачи контрактного менеджмента	4.2. Контрактный менеджмент в проектах 4.2.1. Анализ контрактного менеджмента в проектах 4.2.2. Необходимость контрактного менеджмента 4.2.3. Задачи контрактного менеджмента	4.3. Процесс управления контрактами 4.3.1. Разработка плана управления контрактом 4.3.2. Этапы плана управления 4.3.3. Трудности управления контрактами	4.4. Факторы успешности управления контрактом 4.4.1. Анализ главных факторов успешности 4.4.2. Планирование и развитие управления контрактом 4.4.3. Управление результативностью и отношения с заинтересованными сторонами
4.5. Основные этапы контрактного менеджмента 4.5.1. Планирование и выполнение 4.5.2. Контроль и мониторинг в ходе выполнения 4.5.3. Контроль и мониторинг после выполнения	4.6. Факторы, учитываемые при управлении строительными контрактами 4.6.1. Определение целей и стратегий 4.6.2. Стадия проектирования и строительства в проектах типа Lump Sum 4.6.3. Отношения с подрядчиками	4.7. Сложности, возникающие перед контрактным менеджером 4.7.1. Успешное управление и администрирование контрактов 4.7.2. Управление связями с клиентами 4.7.3. Анализ и исполнение контракта	4.8. Аспекты, требующие разрешения 4.8.1. Согласование и утверждение контрактов 4.8.2. Контроль в ходе выполнения 4.8.3. Контроль за соблюдением договорных обязательств
4.9. Аспекты, подлежащие мониторингу 4.9.1. Согласование и утверждение контрактов 4.9.2. Контроль в ходе выполнения	4.9.3. Контроль за соблюдением договорных обязательств	4.10. Управление факторами проекта со стороны контрактного менеджера 4.10.1. Управление объемами	4.10.2. Управление затратами 4.10.3. Управление рисками и изменениями

Модуль 5. Управление рисками в контрактном менеджменте

5.1. *Международный контрактный менеджмент*

- 5.1.1. Управление контрактами в соответствии с PMBOOK (Свод знаний по управлению проектами)
- 5.1.2. Контроль и управление снабжением в соответствии с PMBOOK
- 5.1.3. Значение и роль контрактного менеджера

5.2. *Контрактный менеджмент и проектный менеджмент*

- 5.2.1. Отношения между *контрактным менеджментом* и *проектным менеджментом*
- 5.2.2. Взаимодействие между контрактным менеджментом и проектным менеджментом
- 5.2.3. Контроль основных факторов объекта

5.3. *Управление рисками контрактным менеджером*

- 5.3.1. Идентификация рисков в контракте
- 5.3.2. Классификация рисков
- 5.3.3. Разработка и внедрение матрицы

5.4. *Анализ рисков контрактным менеджером*

- 5.4.1. Определение ответственных за риски
- 5.4.2. Контроль за развитием
- 5.4.3. Минимизация рисков

5.5. *Виды гарантий*

- 5.5.1. Классификация
- 5.5.2. Значение управления гарантиями
- 5.5.3. Затраты и сроки действия

5.6. *Анализ штрафов*

- 5.6.1. Вид штрафов в соответствии с контрактом
- 5.6.2. Контроль за штрафами со стороны *контрактного менеджера*
- 5.6.3. *Эффективный контрактный менеджмент* в условиях штрафов

5.7. *Управление страхованием в строительстве*

- 5.7.1. Тип страхования в строительстве
- 5.7.2. Сроки страхования
- 5.7.3. Значение страхования

5.8. *Анализ страхования в строительстве*

- 5.8.1. *Контрактный менеджмент* в управлении страхованием
- 5.8.2. Расчеты и сметы для страхования в строительстве
- 5.8.3. Сроки действия страхования

5.9. *Контрактный менеджмент и юридический отдел*

- 5.9.1. Связь *контрактного менеджера* и юридического отдела
- 5.9.2. Значение юридической подготовленности *контрактного менеджера*
- 5.9.3. Коммуникация с юридической точки зрения *контрактного менеджера*

5.10. *Контрактный менеджер и субподрядчики*

- 5.10.1. Связь *контрактного менеджера* с субподрядчиками
- 5.10.2. Контроль за выполнением контракта с субподрядчиком
- 5.10.3. Значение контроля отслеживания деловой переписки

Модуль 6. Управление проектом в контрактном менеджменте**6.1. Контрактный менеджмент и бюджет**

- 6.1.1. Цели управления бюджетом со стороны *контрактного менеджера*
- 6.1.2. Основные виды бюджета
- 6.1.3. Бюджет в соответствии со структурой затрат

6.2. Контрактный менеджмент и контроль на объекте

- 6.2.1. Цели управления контролем на объекте
- 6.2.2. Привлечение контрольного органа
- 6.2.3. Верификация и мониторинг объекта

6.3. Контрактный менеджмент и контроль за техникой безопасности и охраной труда на объекте

- 6.3.1. Цели управления охраной труда и техникой безопасности на объекте
- 6.3.2. Аспекты, учитываемые для контроля за охраной труда и техникой безопасности
- 6.3.3. Верификация и мониторинг объекта

6.4. Контрактный менеджмент и субподрядные работы

- 6.4.1. Значение участия *контрактного менеджера* в управлении субподрядными контрактами
- 6.4.2. Виды субподрядных контрактов
- 6.4.3. Анализ контрактов с субподрядчиками

6.5. Процесс заключения субконтрактов, которому должен следовать *контрактный менеджер*

- 6.5.1. Тендер и сравнение
- 6.5.2. Предварительный отбор и предварительный найм
- 6.5.3. Заключение субконтракта

6.6. Мониторинг изменений в контрактах с субподрядчиками

- 6.6.1. Значение мониторинга изменений
- 6.6.2. Контроль изменений по срокам и затратам
- 6.6.3. Необходимость своевременных уведомлений

6.7. Контрактный менеджмент и договор аутсорсинга

- 6.7.1. Основные понятия договора аутсорсинга
- 6.7.2. *Контрактный менеджмент* в этом виде контрактов
- 6.7.3. На что следует обратить внимание

6.8. Контрактный менеджмент и договорные споры

- 6.8.1. Участие *контрактного менеджера* в спорах
- 6.8.2. Технические и юридические трудности в международных арбитражных делах
- 6.8.3. Значение *контрактного менеджмента* в возможных разбирательствах

6.9. Классификация споров и арбитражных разбирательств

- 6.9.1. Виды споров и арбитражных разбирательств

- 6.9.2. Подготовка документации для споров
- 6.9.3. Значение прослеживаемости в возможных разбирательствах

6.10. Контрактный менеджер и клиент

- 6.10.1. Связь *контрактного менеджера* с клиентом

- 6.10.2. Контроль за выполнением контракта с клиентом
- 6.10.3. Значение контроля отслеживания деловой переписки

Модуль 7. Проектный менеджмент в проектах: управление объемом и временным графиком**7.1. Контроль объема**

- 7.1.1. Объем по проекту
- 7.1.2. Базовая линия объема проекта
- 7.1.3. Значение контрольного счета

7.2. Управление потребностями

- 7.2.1. Управление потребностями
- 7.2.2. Категории
- 7.2.3. Процесс управления

7.3. Управление объемом

- 7.3.1. Планирование в области управления объемом
- 7.3.2. Сбор потребностей
- 7.3.3. Особенности объема

7.4. Изучение объема

- 7.4.1. Разработка структуры разбивки работ (EDT)
- 7.4.2. Оценка объема
- 7.4.3. Контроль объема

7.5. Контроль графика

- 7.5.1. График проекта
- 7.5.2. Базовая линия графика
- 7.5.3. Анализ критического маршрута

7.6. Разработка графика

- 7.6.1. Диаграмма Ганта
- 7.6.2. Работы предшествующие и последующие
- 7.6.3. Ограничения между работами

7.7. Управление графиком

- 7.7.1. Планирование в области управления графиком
- 7.7.2. Описание видов работ
- 7.7.3. Последовательность работ

7.8. Изучение и анализ графика

- 7.8.1. Оценка продолжительности работ
- 7.8.2. Разработка графика
- 7.8.3. Контроль графика

7.9. План ускорения в строительном проекте

- 7.9.1. Анализ плана ускорения
- 7.9.2. График
- 7.9.3. Ресурсы

7.10. План наверстывания в строительном проекте

- 7.10.1. Анализ плана наверстывания
- 7.10.2. График
- 7.10.3. Ресурсы

Модуль 8. Проектный менеджмент в проектах: управление коммуникациями и качеством

8.1. Контроль коммуникаций

- 8.1.1. Коммуникации в проекте
- 8.1.2. Размер коммуникации в проекте
- 8.1.3. Коммуникативные навыки

8.2. Коммуникации в проекте

- 8.2.1. Коммуникации на переговорах
- 8.2.2. Каналы коммуникации в проектах
- 8.2.3. Официальные формы коммуникации

8.3. Управление коммуникациями

- 8.3.1. Планирование в области управления коммуникациями
- 8.3.2. Управление коммуникациями в проекте
- 8.3.3. Контроль

8.4. Контроль качества проекта

- 8.4.1. Качество в проекте
- 8.4.2. Затраты на качество в проекте
- 8.4.3. Значение качества

8.5. Управление качеством в проектах

- 8.5.1. Планирование в области управления качеством
- 8.5.2. Управление качеством
- 8.5.3. Контроль

8.6. Качество: несоответствия в проекте

- 8.6.1. Значение несоответствий
- 8.6.2. Несогласия со стороны клиента
- 8.6.3. Несогласия подрядчику

8.7. Управление заинтересованными сторонами в проекте

- 8.7.1. Управление требованиями заинтересованных сторон
- 8.7.2. Межличностные и командные навыки
- 8.7.3. Управление конфликтами

8.8. Анализ заинтересованных сторон в проекте

- 8.8.1. Определение заинтересованных сторон
- 8.8.2. Планирование вовлеченности
- 8.8.3. Управление и мониторинг вовлеченности

8.9. Управление интеграцией в проекте

- 8.9.1. Разработка положения о проекте
- 8.9.2. Разработка плана управления проектом
- 8.9.3. Разработка и управление проектной работой

8.10. Контроль интеграции в проекте

- 8.10.1. Управление проектными знаниями
- 8.10.2. Контроль за выполнением работ
- 8.10.3. Интегрированный контроль изменений и закрытие проекта

Модуль 9. Проектный менеджмент в проектах: управление снабжением и ресурсами**9.1. Контроль за снабжением**

- 9.1.1. Снабжение в проекте
- 9.1.2. Снабженец
- 9.1.3. Поставщик

9.2. Цикл снабжения в проектах

- 9.2.1. Анализ цикла снабжения
- 9.2.2. Описание этапов
- 9.2.3. Исследование этапов

9.3. Контракт на снабжение

- 9.3.1. Элементы контракта
- 9.3.2. Договорная терминология в контракте
- 9.3.3. Контроль претензий и споров

9.4. Управление снабжением в проектах

- 9.4.1. Виды поставщиков
- 9.4.2. Категория снабжения
- 9.4.3. Виды контрактов

9.5. Анализ снабжения в проектах

- 9.5.1. Планирование в области управления снабжением
- 9.5.2. Реализация снабжения
- 9.5.3. Контроль за снабжением

9.6. Контроль ресурсов

- 9.6.1. Ресурсы проекта
- 9.6.2. Обучение управлению конфликтами
- 9.6.3. Уровни конфликтов и их разрешение

9.7. Управление ресурсами по целям

- 9.7.1. Управление по целям (MBO)
- 9.7.2. Различные роли в проектах
- 9.7.3. Типы лидерства

9.8. Управление ресурсами в проектах

- 9.8.1. Планирование в области управления ресурсами
- 9.8.2. Оценка ресурсов деятельности
- 9.8.3. Получение необходимых ресурсов

9.9. Анализ ресурсов в проектах

- 9.9.1. Развитие ресурсной группы
- 9.9.2. Управление группой
- 9.9.3. Контроль над группой

9.10. Анализ процесса собеседования ресурсов со стороны РМ

- 9.10.1. Процесс собеседования

- 9.10.2. Анализ, проводимый директором проекта
- 9.10.3. Факторы, которые необходимо учитывать для получения успешного результата

Модуль 10. Проектный менеджмент в проектах: управление затратами**10.1. Контроль стоимости: маржа проекта**

- 10.1.1. Затраты в проекте
- 10.1.2. Расчет начальной маржи
- 10.1.3. Финансовый контроль

10.2. Контроль затрат: *Cash Flow*

- 10.2.1. Анализ *CashFlow* проекта
- 10.2.2. Разработка
- 10.2.3. Факторы

10.3. Оценка стоимости деятельности

- 10.3.1. Методы оценки стоимости
- 10.3.2. Факторы за и против в оценке деятельности
- 10.3.3. Аспекты, которые необходимо учитывать в процессе оценки стоимости

10.4. Контроль и управление заработанной стоимостью в проектах

- 10.4.1. Основные понятия заработанной стоимости
- 10.4.2. Процессы
- 10.4.3. Контроль и его значение в проекте

10.5. Контроль и управление сроками выполнения проекта

- 10.5.1. Основные понятия сроков выполнения проекта
- 10.5.2. Процессы
- 10.5.3. Контроль и его значение в проекте

10.6. Управление стоимостью проекта

- 10.6.1. Планирование
- 10.6.2. Оценка стоимости
- 10.6.3. Определение бюджета

10.7. Анализ стоимости проекта

- 10.7.1. Контроль затрат
- 10.7.2. Производственный контроль
- 10.7.3. Анализ стоимости vs. Производство

10.8. Управление кривой S в проекте

- 10.8.1. Основные понятия кривой S
- 10.8.2. Процесс управления
- 10.8.3. Значение кривой S

10.9. Контроль и разработка кривой S в проекте

- 10.9.1. Разработка
- 10.9.2. Мониторинг
- 10.9.3. Контроль и отклонения

10.10. Финансовый анализ проекта

- 10.10.1. NPV - чистая приведенная стоимость
- 10.10.2. IRR - внутренняя норма доходности
- 10.10.3. PayBack- сроки восстановления

Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

11.1. Глобализация и руководство

- 11.1.1. Руководство и корпоративное управление
- 11.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
- 11.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления

11.2. Лидерство

- 11.2.1. Лидерство. Концептуальный подход
- 11.2.2. Лидерство в бизнесе
- 11.2.3. Значение лидера в управлении бизнесом

11.3. Кросс-культурный менеджмент

- 11.3.1. Концепция *кросс-культурного менеджмента*
- 11.3.2. Вклад в познание национальных культур
- 11.3.3. Управление разнообразием

11.4. Развитие менеджмента и лидерства

- 11.4.1. Концепция развития менеджмента
- 11.4.2. Концепция лидерства
- 11.4.3. Теории лидерства
- 11.4.4. Стили лидерства
- 11.4.5. Интеллект в лидерстве
- 11.4.6. Проблемы лидерства сегодня

11.5. Деловая этика

- 11.5.1. Этика и мораль
- 11.5.2. Деловая этика
- 11.5.3. Лидерство и этика в компаниях

11.6. Устойчивость

- 11.6.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 11.6.2. Повестка дня на 2030 год
- 11.6.3. Устойчивые предприятия

11.7. Корпоративная социальная ответственность

- 11.7.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 11.7.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 11.7.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

11.8. Системы и инструменты ответственного управления

- 11.8.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 11.8.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 11.8.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 11.8.4. Инструменты и стандарты КСО

11.9. Транснациональные компании и права человека

- 11.9.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 11.9.2. Транснациональные компании и международное право
- 11.9.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

11.10. Правовое регулирование и корпоративное управление

- 11.10.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 11.10.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 11.10.3. Международное трудовое право

Модуль 12. Управление персоналом и талантами

12.1. Стратегическое управление персоналом

- 12.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
- 12.1.2. Стратегическое управление персоналом

12.2. Управление человеческими ресурсами на основе компетенций

- 12.2.1. Анализ потенциала
- 12.2.2. Политика вознаграждения
- 12.2.3. Планирование карьеры/повышения

12.3. Оценка производительности и управление эффективностью

- 12.3.1. Управление производительностью
- 12.3.2. Управление эффективностью: цели и процесс

12.4. Инновации в управлении талантами и людьми

- 12.4.1. Модели стратегического управления талантами
- 12.4.2. Выявление, обучение и развитие талантов
- 12.4.3. Лояльность и удержание
- 12.4.4. Проактивность и инновации

12.5. Мотивация

- 12.5.1. Природа мотивации
- 12.5.2. Теория ожиданий
- 12.5.3. Теории потребностей
- 12.5.4. Мотивация и финансовое вознаграждение

12.6. Развитие высокоэффективных команд

- 12.6.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
- 12.6.2. Методики управления высокоэффективными самоуправляемыми командами

12.7. Управление изменениями

- 12.7.1. Управление изменениями
- 12.7.2. Тип процессов управления изменениями
- 12.7.3. Этапы или фазы управления изменениями

12.8. Переговоры и управление конфликтами

- 12.8.1. Переговоры
- 12.8.2. Управление конфликтами
- 12.8.3. Антикризисное управление

12.9. Управленческая коммуникация

- 12.9.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
- 12.9.2. Департаменты коммуникации
- 12.9.3. Менеджер по коммуникациям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям

12.10. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов

- 12.10.1. Производительность
- 12.10.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

Модуль 13. Финансово-экономическое управление

13.1. Экономическая среда

- 13.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система
- 13.1.2. Финансовые учреждения
- 13.1.3. Финансовые рынки
- 13.1.4. Финансовые активы
- 13.1.5. Прочие организации финансового сектора

13.2. Управленческий учет

- 13.2.1. Основные понятия
- 13.2.2. Активы компании
- 13.2.3. Обязательства компании
- 13.2.4. Чистая стоимость компании
- 13.2.5. Счет прибылей и убытков

13.3. Информационные системы и бизнес-аналитика

- 13.3.1. Основы и классификация
- 13.3.2. Этапы и методы распределения затрат
- 13.3.3. Выбор центра затрат и эффекта

13.4. Бюджет и управленческий контроль

- 13.4.1. Модель бюджета
- 13.4.2. Капитальный бюджет
- 13.4.3. Операционный бюджет
- 13.4.5. Бюджет казначейства
- 13.4.6. Мониторинг бюджета

13.5. Финансовый менеджмент

- 13.5.1. Финансовые решения компании
- 13.5.2. Финансовый отдел
- 13.5.3. Денежные излишки
- 13.5.4. Риски, связанные с управлением финансами
- 13.5.5. Управление рисками в финансовом менеджменте

13.6. Финансовое планирование

- 13.6.1. Определение финансового планирования
- 13.6.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании
- 13.6.3. Создание и разработка бизнес-стратегии
- 13.6.4. Таблица движения денежных средств
- 13.6.5. Таблица оборотных активов

13.7. Корпоративная финансовая стратегия

- 13.7.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования
- 13.7.2. Продукты корпоративного финансирования

13.8. Стратегическое финансирование

- 13.8.1. Самофинансирование
- 13.8.2. Увеличение собственных средств
- 13.8.3. Гибридные ресурсы
- 13.8.4. Финансирование через посредников

13.9. Финансовый анализ и планирование

- 13.9.1. Анализ бухгалтерского баланса
- 13.9.2. Анализ отчета о прибылях и убытках
- 13.9.3. Анализ рентабельности

13.10. Анализ и решение кейсов/ проблем

- 13.10.1. Финансовая информация о компании Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Модуль 14. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг**14.1. Управление продажами**

- 14.1.1. Концептуальные основы управления бизнесом
- 14.1.2. Коммерческая стратегия и планирование
- 14.1.3. Роль коммерческих менеджеров

14.2. Маркетинг

- 14.2.1. Концепция маркетинга
- 14.2.2. Основы маркетинга
- 14.2.3. Маркетинговая деятельность компании

14.3. Управление стратегическим маркетингом

- 14.3.1. Концепция стратегического маркетинга
- 14.3.2. Концепция стратегического маркетингового планирования
- 14.3.3. Этапы процесса стратегического маркетингового планирования

14.4. Цифровой маркетинг и электронная коммерция

- 14.4.1. Цели цифрового маркетинга и электронной коммерции
- 14.4.2. Цифровой маркетинг и средства массовой информации, которые он использует
- 14.4.3. Электронная коммерция. Общий контекст
- 14.4.4. Категории электронной коммерции
- 14.4.5. Преимущества и недостатки *электронной коммерции* по сравнению с традиционной торговлей

14.5. Цифровой маркетинг для укрепления бренда

- 14.5.1. Онлайн-стратегии для улучшения репутации вашего бренда
- 14.5.2. *Брендированный контент и сторителлинг*

14.6. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов

- 14.6.1. Стратегии лояльности и вовлечения через интернет
- 14.6.2. *Управление взаимоотношениями с посетителями*
- 14.6.3. Гиперсегментация

14.7. Управление цифровыми кампаниями

- 14.7.1. Что такое цифровая рекламная кампания?
- 14.7.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете
- 14.7.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний

14.8. Стратегия продаж

- 14.8.1. Стратегия продаж
- 14.8.2. Методы продаж

14.9. Корпоративная коммуникация

- 14.9.1. Концепция
- 14.9.2. Важность коммуникации в организации
- 14.9.3. Тип коммуникации в организации
- 14.9.4. Функции коммуникации в организации
- 14.9.5. Элементы коммуникации
- 14.9.6. Проблемы коммуникации
- 14.9.7. Сценарии коммуникации

14.10. Коммуникация и цифровая репутация

- 14.10.1. Онлайн-репутация
- 14.10.2. Как измерить цифровую репутацию?
- 14.10.3. Инструменты для создания онлайн-репутации
- 14.10.4. Отчет о репутации в Интернете
- 14.10.5. *Брендинг онлайн*

Модуль 15. Управленческий менеджмент

15.1. Общий менеджмент

- 15.1.1. Концепция общего менеджмента
- 15.1.2. Действия генерального директора
- 15.1.3. Генеральный директор и его функции
- 15.1.4. Трансформация работы менеджмента

15.2. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

- 15.2.1. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы

1.15.3. Управление операциями

- 15.3.1. Важность управления
- 15.3.2. Цепочка создания стоимости
- 15.3.3. Управление качеством

15.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей

- 15.4.1. Межличностная коммуникация
- 15.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 15.4.3. Барьеры коммуникации

15.5. Средства личной и организационной коммуникации

- 15.5.1. Межличностная коммуникация
- 15.5.2. Инструменты межличностной коммуникации
- 15.5.3. Коммуникация в организации
- 15.5.4. Инструменты в организации

15.6. Кризисная коммуникация

- 15.6.1. Кризис
- 15.6.2. Фазы кризиса
- 15.6.3. Сообщения: содержание и моменты

15.7. Подготовка кризисного плана

- 15.7.1. Анализ потенциальных проблем
- 15.7.2. Планирование
- 15.7.3. Адекватность персонала

15.8. Эмоциональный интеллект

- 15.8.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 15.8.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 15.8.3. Самооценка и эмоциональная

15.9. Личный брендинг

- 15.9.1. Стратегии личного брендинга
- 15.9.2. Законы личного брендинга
- 15.9.3. Инструменты для создания личного бренда

15.10. Лидерство и управление командой

- 15.10.1. Лидерство и стили лидерства
- 15.10.2. Возможности и проблемы лидеров
- 15.10.3. Управление процессами изменений
- 15.10.4. 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 ТЕСН - 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.



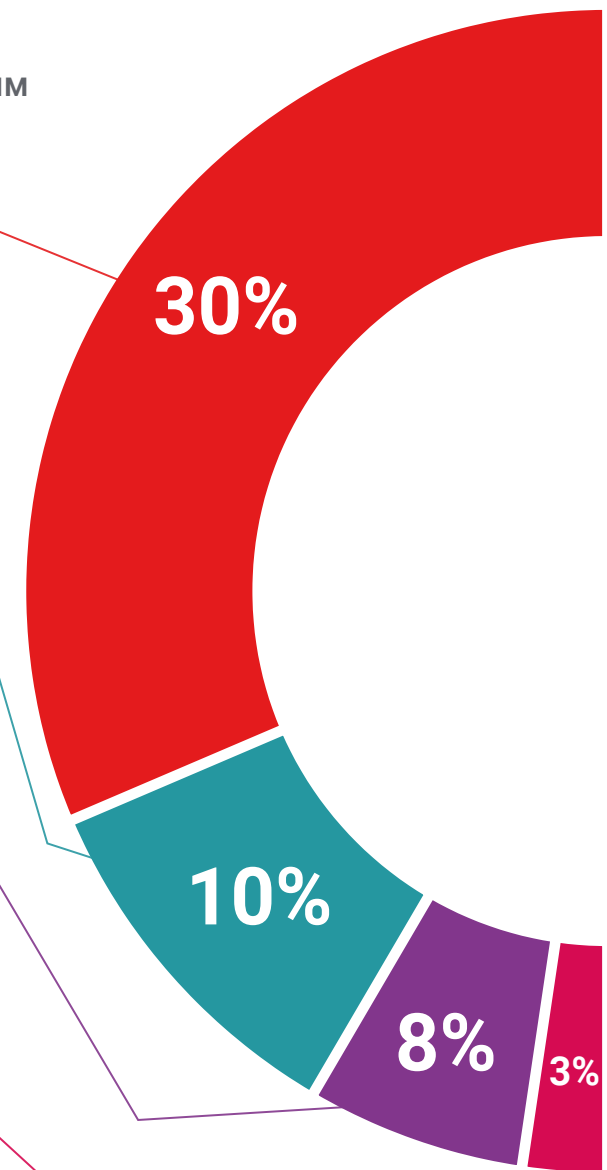
Практика управленческих навыков

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.



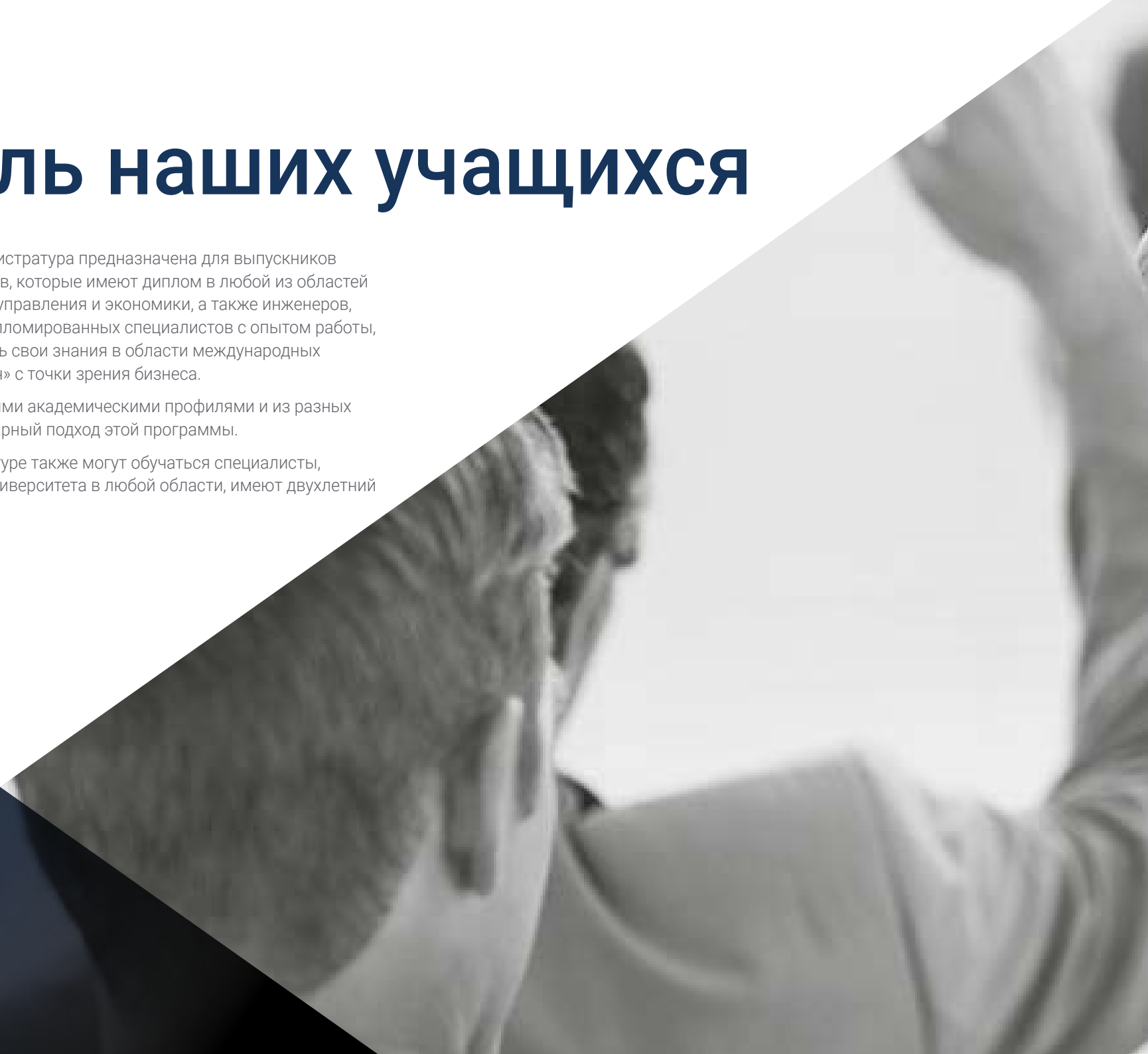
08

Профиль наших учащихся

Данная Специализированная магистратура предназначена для выпускников университетов и вузов, бакалавров, которые имеют диплом в любой из областей социальных и юридических наук, управления и экономики, а также инженеров, архитекторов, бакалавров или дипломированных специалистов с опытом работы, которые хотят углубить и обновить свои знания в области международных строительных проектов «под ключ» с точки зрения бизнеса.

Разнообразие участников с разными академическими профилями и из разных стран составляет междисциплинарный подход этой программы.

В Специализированной магистратуре также могут обучаться специалисты, которые, будучи выпускниками университета в любой области, имеют двухлетний опыт работы в смежной области.





“

*Станьте частью сообщества
ТЕСН и поднимите свои
навыки на новый уровень”*

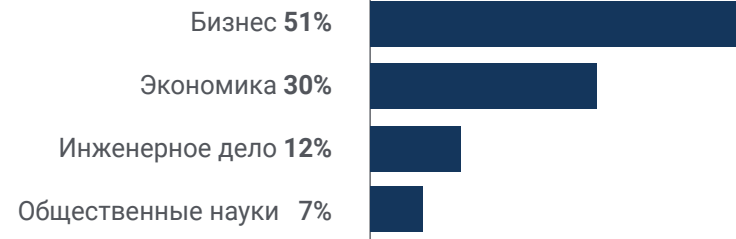
Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



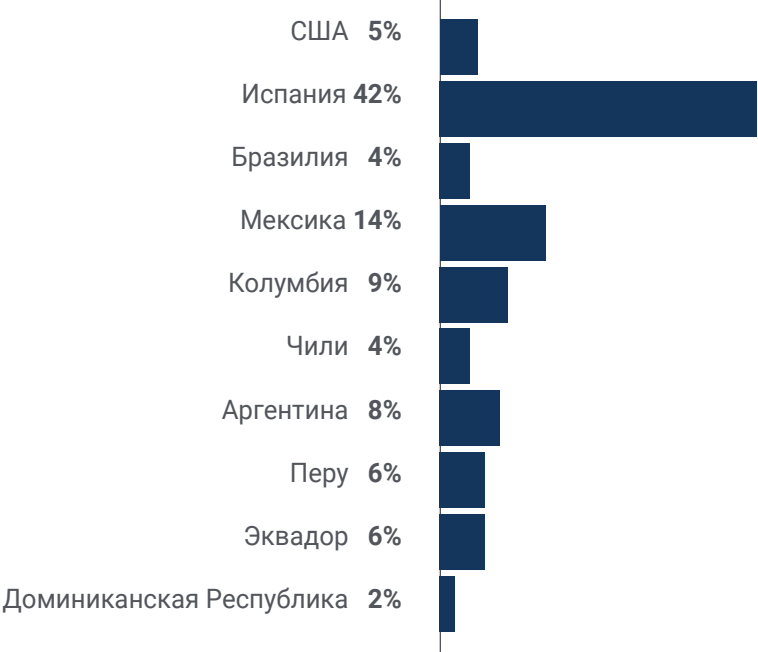
Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Игнасио Фернандес

Инженер в компании по разработке технических решений и услуг

"Благодаря этому курсу я смог расширить свои знания в области управления строительными проектами с международной точки зрения, что является очень востребованным для моей компании, учитывая глобальное расширение нашего бренда"

09

Руководство курса

Преподавательский состав программы включает ведущих международных экспертов в области проектов "под ключ" (EPC), которые принадлежат к отраслям инженерии и бизнеса, с особым акцентом на *проектный менеджмент*. Они вложили свои знания и обширный профессиональный опыт в эту учебную программу, наравне с другими экспертами с признанным авторитетом в смежных областях, которые дополняют учебную программу Специализированной магистратуры междисциплинарным образом, делая ее уникальным академическим опытом для студента.



“

Только учась у лучших, вы приобретете знания, необходимые для успешного управления крупными проектами”

Приглашенный международный руководитель

Пьер-Ив Галопен, чья карьера насчитывает более 20 лет и сосредоточена на управлении проектами и операционных преобразованиях, является известным международным экспертом в области **строительного инжиниринга**. Большую часть своей карьеры он провел в ведущих организациях в таких странах, как **Франция, Финляндия и Чили**. Он занимал важные должности **генерального технического директора**, где предоставлял **комплексные консультации** по проектам в области тендеров, строительства и эксплуатации в глобальном масштабе.

Он непосредственно участвовал в более чем 40 операциях и провел переговоры по более чем 200 контрактам в различных отраслях, таких как **тяжелая промышленность, горнодобывающая промышленность, нефть и газ**. Его философия работы основана на достижении операционного совершенства, что позволило ему оставаться на передовых позициях в таких областях, как **поддержание внешних затрат**, а также на различных этапах строительных исследований. Благодаря этому он считается эталоном в области **оптимизации крупных инвестиционных проектов** с помощью инновационной методологии **стоимостного инжиниринга**.

Постоянно стремясь содействовать прогрессу в **строительном** секторе, он подготовил множество специализированных статей о своих выводах и исследованиях. Более того, он является одним из тех, кто отвечает за составление пресс-релизов в **отделе коммуникаций Boston Consulting Group**. Таким образом, он внес свой вклад в расширение знаний общественности по таким аспектам, как применение **искусственного интеллекта** в коммерческой деятельности, **управление инвестиционными проектами** Greenfield или Brownfield и даже последние тенденции в области строительных материалов. В связи с этим он высоко ценит нетворкинг и активно участвует в LinkedIn, где пользуется возможностью заводить ключевые связи, делиться отраслевыми знаниями и быть в курсе возможностей отрасли.



Г-н Galopin, Pierre-Yves

- ♦ Ассоциированный директор и партнер, Boston Consulting Group, Бостон, США
- ♦ Руководитель проекта по развитию в Sembcorp Industries, Сантьяго-де-Чили
- ♦ Соучредитель и советник в компании Tellus Chile
- ♦ Менеджер по эксплуатации в компании OSD Pipelines, Чили
- ♦ Инженер EPCM в компании Hatch, Чили
- ♦ Региональный менеджер и инженер-строитель в Bouygues, Финляндия
- ♦ Инженер-строитель в компании Degremont, Париж
- ♦ Консультант по вопросам управления в компании Partners in Performance, Латинская Америка

“

Благодаря TECH вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

Приглашенный руководитель международного уровня

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области рекрутинга и технологической стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка Fortune 50, таких как NBCUniversal и Comcast. Ее послужной список позволил ей добиться успеха в конкурентной среде с высокими темпами роста.

В качестве вице-президента по привлечению талантов в Mastercard она курирует стратегию и реализацию программы привлечения талантов, сотрудничая с бизнес-лидерами и отделом кадров для достижения операционных и стратегических целей найма. В частности, она стремится создать разнообразные, инклюзивные и высокопроизводительные команды, которые будут способствовать инновациям и росту продуктов и услуг компании. Кроме того, она является экспертом в использовании инструментов для привлечения и удержания лучших специалистов со всего мира. Она также отвечает за усиление бренда и ценностного предложения Mastercard через публикации, мероприятия и социальные сети.

Дженнифер Дав демонстрирует свое стремление к постоянному профессиональному развитию, активно участвуя в работе сетей HR-специалистов и принимая участие в принятии на работу большого количества сотрудников в различных компаниях. Получив степень бакалавра в области организационных коммуникаций в Университете Майами, она занимала руководящие должности в сфере рекрутинга в компаниях различных направлений.

Она получила признание за способность руководить организационными преобразованиями, внедрять технологии в процессы подбора персонала и разрабатывать программы для руководителей, которые готовят учреждения к предстоящим испытаниям. Она также успешно реализовала оздоровительные программы, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



Г-жа Дав, Дженнифер

- Вице-президент по поиску талантов в Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по привлечению талантов в NBCUniversal, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Директор по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент отдела продаж в Ardor NY Real Estate
- Директор по подбору персонала в Valerie August & Associates
- Исполнительный директор по работе с клиентами в BNC
- Менеджер по работе с клиентами в Vault
- Степень бакалавра в области организационная коммуникация Университета Майами

“

Благодаря ТЕСН вы
сможете учиться у лучших
мировых профессионалов”

Приглашенный руководитель международного уровня

Лидер в области технологий с десятилетним опытом работы в крупных транснациональных корпорациях, Рик Готье занимает видное место в сфере облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как высокоэффективный лидер и руководитель команды, демонстрирующий природный талант обеспечивать высокий уровень вовлеченности своих сотрудников.

Он прекрасно разбирается в стратегии и инновациях, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свои успехи качественными данными. Его опыт работы в Amazon позволил ему управлять и интегрировать ИТ-службы компании в США. В Microsoft он руководил командой из 104 человек, отвечая за обеспечение корпоративной ИТ-инфраструктуры и поддержку отделов разработки продуктов по всей компании.

Этот опыт позволил ему выделиться как высокоэффективному руководителю с выдающимися способностями к повышению эффективности, производительности и общей удовлетворенности клиентов.



Г-н Готье, Рик

- Региональный директор по ИТ в Amazon, Сиэтл, США
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент компании Wimmer Solutions
- Старший директор по продуктивным инженерным услугам в Microsoft
- Степень по кибербезопасности в Университете Западных Губернаторов
- Профессиональный сертификат по *коммерческому дайвингу* от Технологического института дайверов
- Степень в области экологических исследований в Эвергринском государственном колледже

“

Используйте возможность ознакомиться с последними достижениями в этой области, чтобы применять их в вашей повседневной практике”

Приглашенный руководитель международного уровня

Роми Арман является известным международным экспертом с более чем двадцатилетним опытом работы в области цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга. На протяжении всей своей карьеры он не раз шел на риск и постоянно выступал за инновации и изменения в бизнес-среде. Благодаря этому опыту он работал с руководителями компаний и корпоративных организаций по всему миру, подталкивая их к отходу от традиционных бизнес-моделей. Благодаря этому он помог таким компаниям, как Shell Energy, стать настоящими лидерами рынка, ориентированными на своих клиентов и цифровой мир.

Стратегии, разработанные Арманом, имеют неоспоримое влияние, поскольку они позволили нескольким корпорациям улучшить опыт как потребителей, так и сотрудников и акционеров. Успех этого эксперта можно оценить с помощью таких осязаемых показателей, как CSAT, вовлеченность сотрудников в работу учреждений, в которых он работал, и рост финансового показателя EBITDA в каждом из них.

Кроме того, в своей профессиональной карьере он возвращивал и возглавлял высокоэффективные команды, которые даже получали награды за свой трансформационный потенциал. В компании Shell он всегда стремился решить три задачи: удовлетворить сложные требования клиентов по декарбонизации, поддержать "рентабельную декарбонизацию" и перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых технологий и технологий. Таким образом, его усилия показали, что для достижения устойчивого успеха необходимо исходить из потребностей потребителей и закладывать основы для трансформации процессов, данных, технологий и культуры.

С другой стороны, этот руководитель выделяется своим мастерством в области бизнес-применения искусственного интеллекта, по которому он получил степень в аспирантуре Лондонской школы бизнеса. В то же время он накопил опыт в области IoT и Salesforce.



Г-н Арман, Роми

- Директор по цифровой трансформации (CDO) в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (автомобильные комплектующие и розничная торговля) для компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре.
- Степень бакалавра от Университета Лидса
- Степень аспиранта Лондонской школы бизнеса по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена
- Профессиональный сертификат CCXP Customer Experience
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD

“

Вы хотите обновить свои знания, получив образование высочайшего качества? TECH предлагает вам самый актуальный контент на академическом рынке, разработанный настоящими экспертами международного уровня”

Приглашенный руководитель международного уровня

Мануэль Аренс — опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. В действительности Аренс занимает должность **менеджера по глобальным закупкам** в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он провел большую часть своей карьеры. Находясь в Маунтин-Вью (Калифорния), он занимался решением таких операционных задач технологического гиганта, как **обеспечение целостности основных данных, обновление данных о поставщиках и определение их приоритетности**. Он руководил планированием цепочки поставок центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что позволило добиться значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области предоставления цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая маркетинг, медиааналитику, измерения и атрибуцию. За свою работу он получил несколько наград, в том числе BIM Leadership Award, Search Leadership Award, Export Lead Generation Programme Award и EMEA Best Sales Model Award.

Аренс также занимал должность **менеджера по продажам** в Дублине, Ирландия. На этой должности он за три года сформировал команду из 4-14 человек и привел отдел продаж к достижению результатов и эффективному взаимодействию друг с другом и межфункциональными группами. Он также работал **старшим отраслевым аналитиком** в Гамбурге (Германия), создавая сторилайны для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Разрабатывал и составлял подробные отчеты, демонстрирующие экспертные знания в предметной области, включая понимание **макроэкономических и политических/регуляторных факторов**, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также возглавлял команды в таких компаниях, как Eaton, Airbus и Siemens, где приобрел ценный опыт управления клиентами и цепочками поставок. Его особенно отличает умение постоянно превосходить ожидания, **выстраивая ценные отношения с клиентами и беспрепятственно работая с людьми на всех уровнях организации**, включая заинтересованные стороны, руководство, членов команды и клиентов. Его подход, основанный на использовании данных, и способность разрабатывать инновационные и масштабируемые решения проблем отрасли сделали его выдающимся лидером в своей области.



Г-н Аренс, Мануэль

- Генеральный менеджер по глобальным закупкам в области Google, Маунтин-Вью, США
- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в Google, США
- Директор по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Кредиторская задолженность в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия



Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим учебным материалам, находящимся на передовой линии технологий и образования, которые разрабатываются всемирно известными специалистами в этой области"

Приглашенный руководитель международного уровня

Андреа Ла Сала – опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали значительное влияние на индустрию моды. На протяжении своей успешной карьеры он решал различные задачи, связанные с продуктом, мерчендайзингом и коммуникациями. Все это связано с такими престижными брендами, как Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein и другими.

Результаты работы этого высокопоставленного руководителя международного уровня связаны с его доказанной способностью синтезировать информацию в четкие схемы и осуществлять конкретные действия в соответствии с конкретными бизнес-целями. Кроме того, его признают за проактивность и адаптацию к быстро меняющемуся ритму работы. Ко всему этому он добавляет сильное коммерческое понимание, видение рынка и искреннюю страсть к продукции.

В качестве директора по глобальному бренду и мерчендайзингу в Giorgio Armani он курировал различные маркетинговые стратегии в области одежды и аксессуаров. Его тактика также была направлена на изучение розничной торговли, потребностей и поведения потребителей. В этой роли Ла Сала также отвечал за формирование маркетинга продукции на различных рынках, выступая в качестве руководителя групп в отделах дизайна, коммуникаций и продаж.

С другой стороны, в таких компаниях, как Calvin Klein или Gruppo Coin, он занимался проектами по улучшению структуры, разработке и маркетингу различных коллекций. Он также отвечал за создание эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Андреа управлял условиями, затратами, процессами и сроками поставки для различных операций.

Этот опыт сделал Андреа Ла Сала одним из лучших и наиболее квалифицированных корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши. Обладая высоким управленческим потенциалом, он сумел эффективно реализовать позитивное позиционирование различных брендов и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



Г-н Ла Сала, Андреа

- Директор по глобальному бренду и мерчандайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- Директор по мерчандайзингу в компании Calvin Klein
- Управляющий брендом в Gruppo Coin
- Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- Маркетинговый аналитик в Fastweb
- Выпускник факультета бизнеса и экономики Восточного университета Пьемонта

“

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

Приглашенный руководитель международного уровня

Мик Грэм является синонимом инноваций и передового опыта в области бизнес-аналитики на международном уровне. Его успешная карьера связана с руководящими должностями в таких транснациональных корпорациях, как Walmart и Red Bull. Он также известен своей способностью **определять новые технологии**, которые в долгосрочной перспективе окажут долгосрочное влияние на корпоративную среду.

С другой стороны, руководитель считается **первопроходцем в использовании методов визуализации данных**, которые упрощали сложные массивы, делая их доступными и облегчая принятие решений. Это умение стало основой его профессионального профиля, превратив его в желанного сотрудника для многих организаций, делающих ставку на **сбор информации и выработку конкретных действий** на ее основе.

Одним из его самых выдающихся проектов последних лет стала **платформа Walmart Data Safe** - крупнейшая в мире платформа для **анализа больших данных**, созданная на основе облачных технологий. Кроме того, он занимал должность **директора по бизнес-аналитике** в компании Red Bull, охватывая такие сферы, как **продажи, дистрибуция, маркетинг и управление цепочками поставок**. Недавно его команда была отмечена за постоянные инновации в использовании нового API Walmart Luminare для анализа покупателей и каналов сбыта.

Что касается образования, то руководитель имеет несколько магистерских и аспирантских степеней, полученных в таких престижных центрах, как **Университет Беркли** в США и **Копенгагенский университет** в Дании. Благодаря постоянному повышению квалификации эксперт добился передовых навыков. Таким образом, он стал считаться **прирожденным лидером новой глобальной экономики**, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



Г-н Грэм, Мик

- Директор по бизнес-аналитике и анализу в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики в Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в Capgemini
- Руководитель аналитического отдела в Nordea
- Старший консультант бизнес-аналитики для SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Эксклюзивная программа MBA по электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавриат и магистратура по математике и статистике в Копенгагенском университете

“

Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! На этой программе MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными профессорами”

Приглашенный руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон - выдающийся эксперт в области **цифрового маркетинга**, который уже более 19 лет связан с одной из самых влиятельных компаний в индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. В этой должности он играл ключевую роль в контроле за **логистикой и творческими процессами** на различных цифровых платформах, включая социальные, поисковые, дисплейные и линейные медиа.

Его руководство сыграло решающую роль в разработке **стратегий производства платных медиа**, что привело к заметному **улучшению показателей конверсии** в компании. В то же время он занимал и другие должности, такие как директор по маркетинговым услугам и менеджер по трафику в той же транснациональной корпорации во время своей прежней работы в руководстве.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по **продаже цифровой собственности**. Он также отвечал за внедрение операционных стратегий, связанных с формированием, завершением и доставкой звукового и графического контента для **телевизионных рекламных роликов и трейлеров**.

Кроме того, он получил степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды и степень магистра в области творческого писательства в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области **коммуникации и подачи материала**. Кроме того, он участвовал в Школе профессионального развития Гарвардского университета в передовых программах по использованию **искусственного интеллекта в бизнесе**. Таким образом, его профессиональный профиль является одним из самых актуальных в современной сфере **маркетинга и цифровых медиа**.



Г-н Стивенсон, Скотт

- Директор по цифровому маркетингу в Warner Bros. Discovery, Бербанк, Соединенные Штаты Америки
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра искусств в области творческого писательства Калифорнийского университета
- Степень бакалавра наук в области телекоммуникаций из Университета Флориды

“

Достигайте своих академических и карьерных целей с лучшими в мире экспертами! Преподаватели MBA будут сопровождать вас на протяжении всего процесса обучения”

Приглашенный руководитель международного уровня

Доктор Эрик Найквист – ведущий профессионал в области международного спорта, построивший впечатляющую карьеру, отмеченную его стратегическим лидерством и способностью управлять изменениями и инновациями в спортивных организациях высшего уровня.

Он занимал такие высокие должности, как **директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR**, расположенном во **Флориде, США**. Имея за плечами многолетний опыт работы в NASCAR, доктор Найквист также занимал ряд руководящих должностей, в том числе старшего вице-президента по стратегическому развитию и генерального директора по **коммерческим вопросам**, управляя более чем десятком направлений - от стратегического развития до маркетинга развлечений.

Найквист также внес значительный вклад в развитие ведущих спортивных франшиз Чикаго. Будучи исполнительным вице-президентом клубов **Chicago Bulls** и **Chicago White Sox**, он продемонстрировал свою способность добиваться **делового и стратегического успеха** в мире профессионального спорта.

Наконец, он начал свою карьеру в спорте, работая в **Нью-Йорке** в качестве старшего стратегического аналитика для Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ), а до этого - в качестве стажера-юриста в Федерации футбола США.



Д-р Найквист, Эрик

- Директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент по стратегическому планированию NASCAR
- Старший директор по деловым вопросам NASCAR
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago White Sox
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago Bulls
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Доктор юриспруденции Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бут Чикагского университета
- Степень бакалавра по международной экономике в Карлтонском колледже



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

Руководство



Г-н Руис Сид, Мартин Хоакин

- ♦ Технический директор проектной группы EPC - руководитель проектного менеджмента EPC в компании Soltec Energías Renovables
- ♦ Инженер-технолог по специальности "Механика/Строительство" Политехнического университета Картахены
- ♦ Высшее промышленное образование в области электроэнергетики, Политехнический университет Картахены
- ♦ Степень магистра в области силовой электроники и адаптивного управления
- ♦ Степень магистра в области стратегического управления бизнесом UNED
- ♦ Степень магистра в области возобновляемых источников энергии и окружающей среды
- ♦ Профессиональный курс проектного менеджмента
- ♦ Курс по управлению проектами EPC под ключ
- ♦ Курс промышленного приборостроения



10

Влияние на карьеру

ТЕСН осознает, что обучение по программе такого рода является крупной финансовой, профессиональной и, конечно же, личной инвестицией. Конечной целью этих больших усилий должно быть достижение профессионального роста, чтобы трудоустройство или продвижение специалиста по службе соответствовало его ожиданиям. ТЕСН стремится к этой цели и достигает ее путем разработки конкурентоспособных программ с участием лучших экспертов в данном секторе.



“

Инвестируйте в себя, делайте ставку на свое профессиональное будущее и достигайте своей цели вместе с TECH!"

Если вы хотите
добиться
положительных
изменений в своей
профессии, наша
образовательная
программа поможет
вам в этом.

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

MBA в области управления крупными международными проектами (EPC) от TESH – это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению проблем и принятию бизнес-решений на уровне логистики, как в национальном, так и в международном масштабе. 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
возможность пройти
программу получить
специализацию вместе
с нами и добиться
того улучшения, к
которому вы так долго
стремились.

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **25,22%**.



11

Преимущества для вашей компании

MBA в области управления крупными международными проектами (EPC) способствует повышению таланта организации до его максимального потенциала через обучение лидеров высокого уровня.

Прохождение этой образовательной программы — это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.



““

*Приобщитесь к новой концепции
бизнеса, специализируйтесь на
EPC секторе с TECH!"*

Развитие и удержание талантов в компаниях - лучшая долгосрочная инвестиция.

01

Рост талантов и интеллектуального капитала

Вы принесете в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к значительным изменениям в организации.

02

Удержание высокопотенциальных руководителей и избежание “утечки мозгов”

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

03

Создание агентов изменений

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

04

Расширение возможностей для международной экспансии

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



05

Разработка собственных проектов

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

06

Повышение конкурентоспособности

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

12

Квалификация

Бизнес-магистратура в области MBA в области управления крупными международными проектами (ЕРС) гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Бизнес-магистратура, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

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

Данная **Бизнес-магистратура в области MBA в области управления крупными международными проектами (EPC)** содержит самую полную и современную программу на рынке.

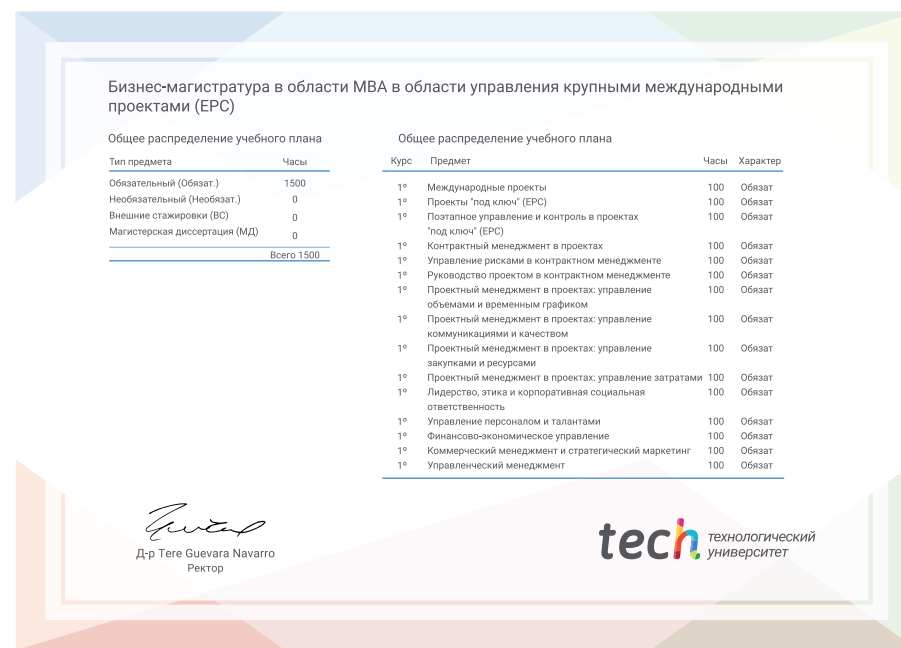
После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Бизнес-магистратура**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

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-магистратура в области MBA в области управления крупными международными проектами (EPC)**

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.



Бизнес-магистратура

МВА в области управления крупными международными проектами (ЕРС)

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

Бизнес-магистратура

МВА в области управления крупными международными проектами (EPC)