

# Бизнес-магистратура

## МВА в области управления бизнес-аналитикой



## Бизнес-магистратура МВА в области управления бизнес-аналитикой

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: специалистов в области компьютерных технологий, желающих переориентировать свою работу в сферу бизнес-аналитики, или консолидированных профессионалов в области BI, которым необходимо обновить, углубить и усовершенствовать свои навыки и знания

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

# Оглавление

01	02	03	04
Добро пожаловать	Почему стоит учиться в TECH?	Почему именно наша программа?	Цели
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
стр. 4	стр. 6	стр. 10	стр. 14
	05	06	07
	Компетенции	Структура и содержание	Методология
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	стр. 20	стр. 26	стр. 46
	08	09	10
	Профиль наших учащихся	Руководство курса	Влияние на карьеру
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	стр. 54	стр. 58	стр. 80
		11	12
		Преимущества для вашей компании	Квалификация
		<hr/>	<hr/>
		стр. 84	стр. 88

# 01

# Добро пожаловать

Популяризация новых технологий и появление новых систем генерирования данных и информации делают необходимым применение инструментов и методов, способных управлять и синтезировать их многочисленные действия и эффективных для ускорения выполнения задач в компаниях. В этом контексте системы бизнес-аналитики, или *Business Intelligence*, представляются как ключевые инструменты в бизнес-среде с целью содействия контролю и принятию стратегических решений. Эта программа ТЕСН включает в себя инновационное и эксклюзивное мультимедийное содержание в виде 10 мастер-классов.

Эти дополнительные занятия, проводимые авторитетным международным экспертом в области *бизнес-аналитики*, дадут предпринимателю навыки, необходимые для достижения наилучших результатов в учебе и успеха в карьере.



МВА в области управления бизнес-аналитикой  
ТЕСН Технологического университета



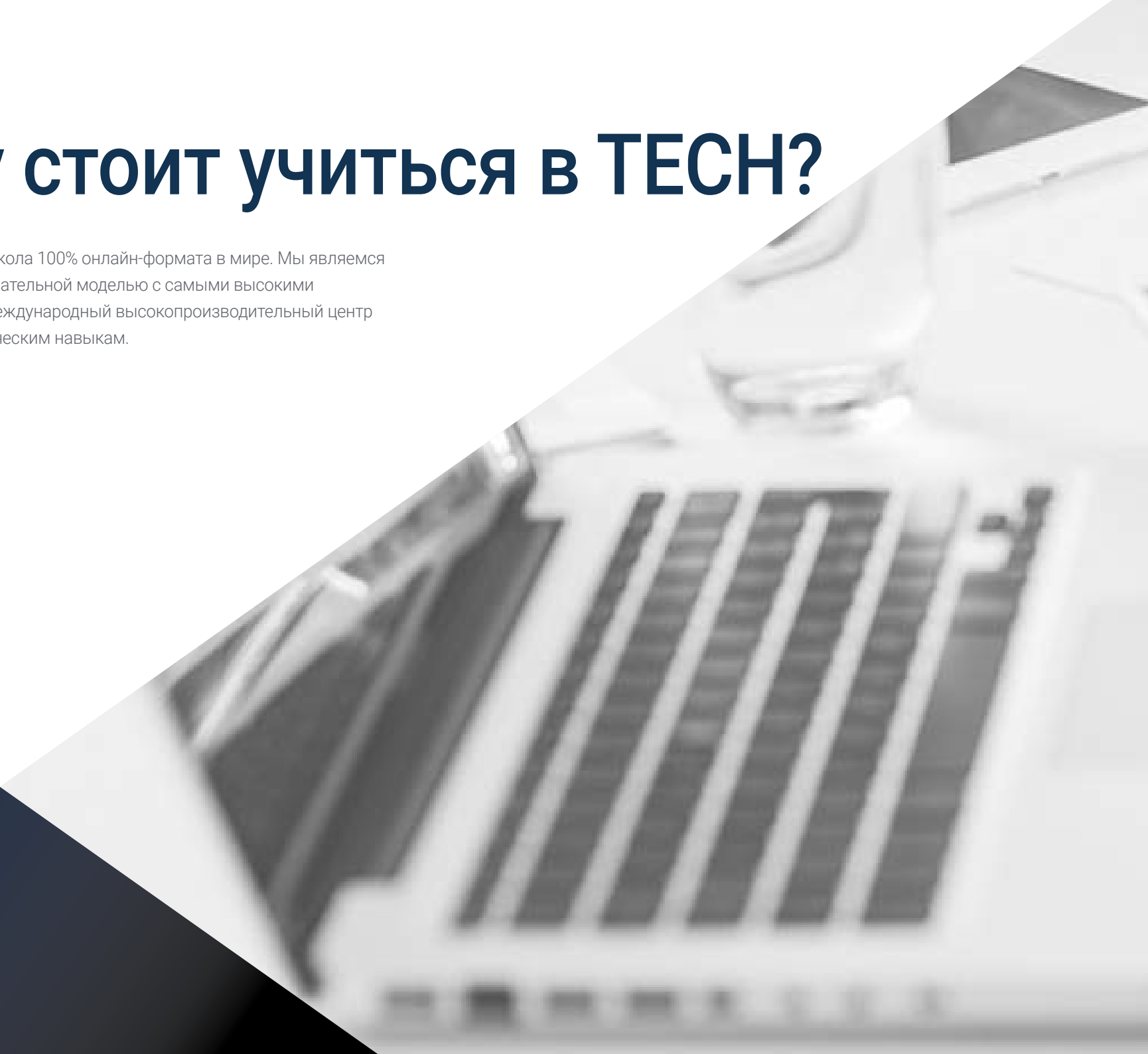
“

*Поднимитесь на вершину своей карьеры  
и добейтесь успеха благодаря TECH!  
Вы получите доступ к 10 уникальным мастер-  
классам, разработанным всемирно известным  
специалистом по бизнес-аналитике”*

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.



“

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

## В TECH Технологического университета



### 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.



# ANALYTICS DASHBOARD

Last Updated:  
3 min ago

92%

Data Availability



More info

95%

Actual vs Target



More info



## Почему стоит учиться в TECH? | 09

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

Эта программа предназначена для укрепления ваших навыков, полученных в рамках программы MBA по управлению бизнес-аналитикой, а также для развития новых компетенций и навыков, которые будут необходимы для вашего профессионального развития и успеха в этой области.

По окончании программы специалист сможет принимать глобальные решения в области бизнес-аналитики с цифровым мышлением, с инновационной точки зрения и с уникальным видением бизнеса.



“

Одна из наших основных задач — направить вас к совершенству в ваших знаниях, и с этой целью мы разработали лучшую программу по бизнес-аналитике, представленную сегодня на рынке”

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

Программа МВА в области управления бизнес-аналитикой научит вас:

01

Разработать возможные варианты применения бизнес-аналитики (BI) в компании

04

Создать основу для изучения и использования информации организации (внутренней и внешней)

02

Изучить передовые решения проблем, которые могут возникнуть в компаниях, интегрируя изученные техники и методы

03

Разработать видение/перспективу бизнеса, управление, руководство, принятие решений

05

Анализировать цифровой маркетинг, стратегии и типы кампаний





06

Внедрять передовые методы управления данными кампании и анализировать достижение целей кампании

08

Анализировать визуализацию данных, ее типы и наборы

09

Определять различные типы представления, наиболее часто используемые в анализе данных, и инструменты, существующие для их применения

07

Определять фазы жизненного цикла клиента и их связь со стратегией цифрового маркетинга

10

Разработать *сквозной процесс*, позволяющий делать выводы на основе использования информации



11

Анализировать сессии веб-сайта для лучшего понимания ваших клиентов

14

Определять принципы, которыми должна руководствоваться любая обработка персональных данных

12

Развивать навыки, связанные с исследованием и моделированием данных (с помощью R)



13

Анализировать нормативно-правовую базу защиты данных и ее взаимосвязь с будущим регулированием систем на основе искусственного интеллекта

15

Обосновывать использование персональных данных в проектах *больших данных*

16

Оценивать и управлять рисками проектов *больших данных*, связанных с персональными данными

18

Оценивать потенциальные последствия и риски внедрения технологий искусственного интеллекта

19

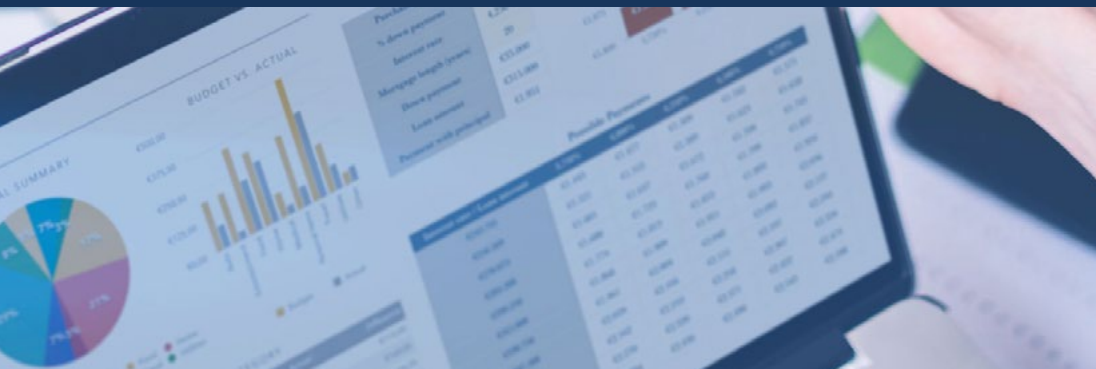
Установить соответствующие ориентиры для адаптации компании к изменяющемуся обществу

17

Определять, какие конкретные области применения ИИ существуют в настоящее время в различных секторах и как они используются

20

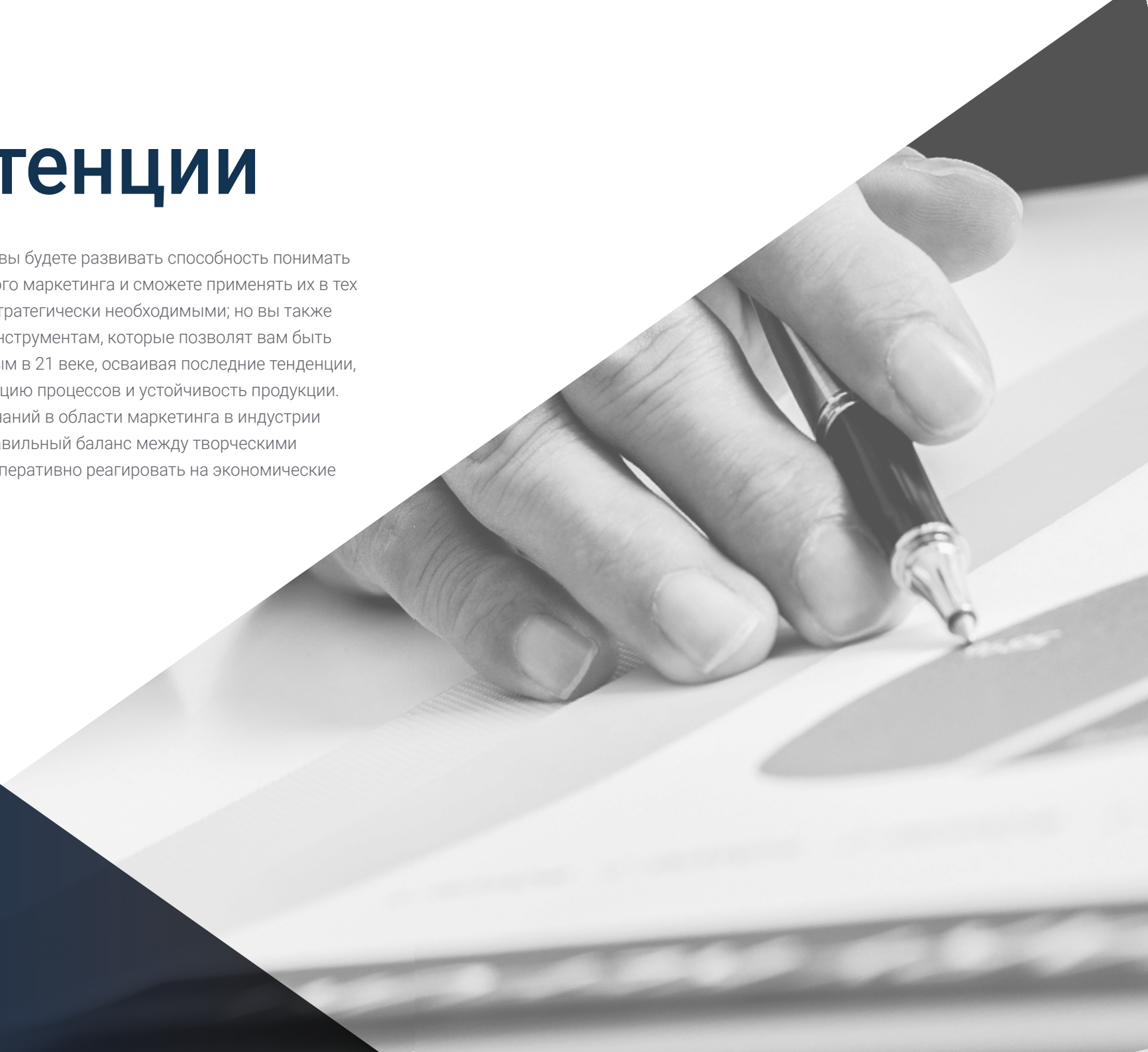
Предложить динамичную бизнес-модель, поддерживающую ее рост за счет нематериальных ресурсов



# 05

## Компетенции

На протяжении этой программы вы будете развивать способность понимать основы и принципы традиционного маркетинга и сможете применять их в тех областях, которые вы считаете стратегически необходимыми; но вы также приблизитесь к тем цифровым инструментам, которые позволят вам быть профессионалом, востребованным в 21 веке, осваивая последние тенденции, ориентированные на автоматизацию процессов и устойчивость продукции. Кроме того, развитие глубоких знаний в области маркетинга в индустрии роскоши позволит вам найти правильный баланс между творческими и аналитическими талантами и оперативно реагировать на экономические и социальные изменения.



“

*Эта программа позволит вам приобрести навыки, необходимые для того, чтобы успешнее выполнять свою повседневную работу”*

После окончания обучения вы сможете:

01

Разработать стратегии и практики изменений для цифровой трансформации бизнеса с помощью передового применения аналитических методов

04

Анализировать этапы " *Journey* "клиента и типы кампаний, связанных с каждым из них

02

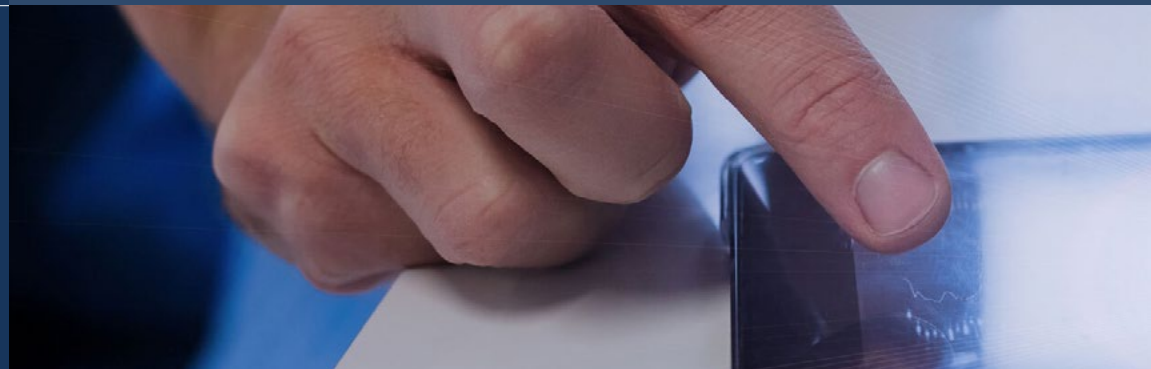
Изучить управление на стратегическом, организационном и проектном уровне, от точки зрения ценностного предложения до разработки стратегий трансформации бизнеса

03

Представить базовую систему анализа информации в сфере бизнеса

05

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



06

Выявлять закономерности и методы, подходящие для решения известных проблем при анализе данных

08

Обосновать оптимальное сочетание методик, которое позволит максимально повысить качество результатов

09

Установить техническую реализацию проблемы моделирования с использованием языков программирования

07

Развивать способность делать выводы после предварительной обработки и моделирования набора данных

10

Разработать наиболее важные концепции, связанные с метриками и параметризацией



11

Изучить конфигурацию инструмента Google Analytics

14

Определять механизмы обеспечения доступности, целостности и конфиденциальности информации

12

Определять разницу между Universal Analytics и Google Analytics 4



13

Оценивать информацию, полученную в результате измерения данных, для оптимизации маркетинговой стратегии: удержание, лояльность и конверсии

15

Анализировать инструменты и методы для манипулирования и лучшего использования данных, для получения результатов, понятных конечному получателю



16

Установить основания, которые оправдывают обработку персональных данных

18

Представить модель лидерства, основанную на сопровождении и поддержке, как эволюцию традиционной авторитарной методологии

19

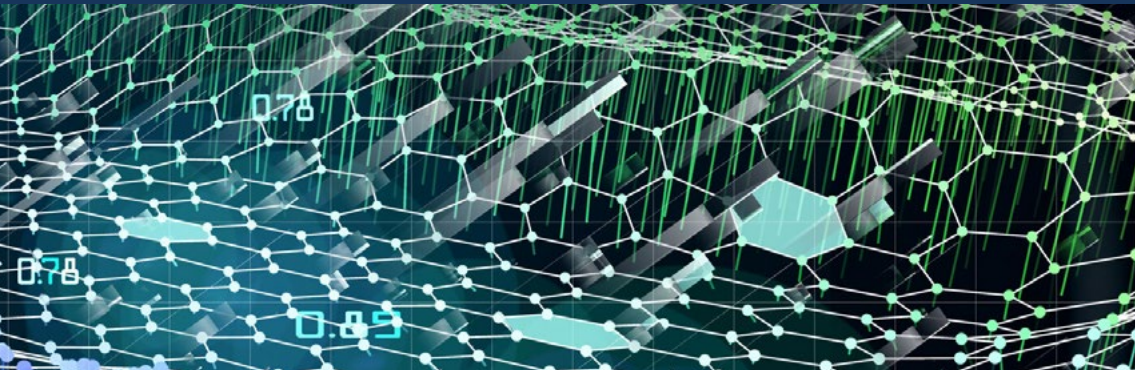
Представить *коучинг* как метод повышения эффективности работы наших сотрудников

17

Представлять права физических лиц в отношении защиты данных, их осуществление и консультирование

20

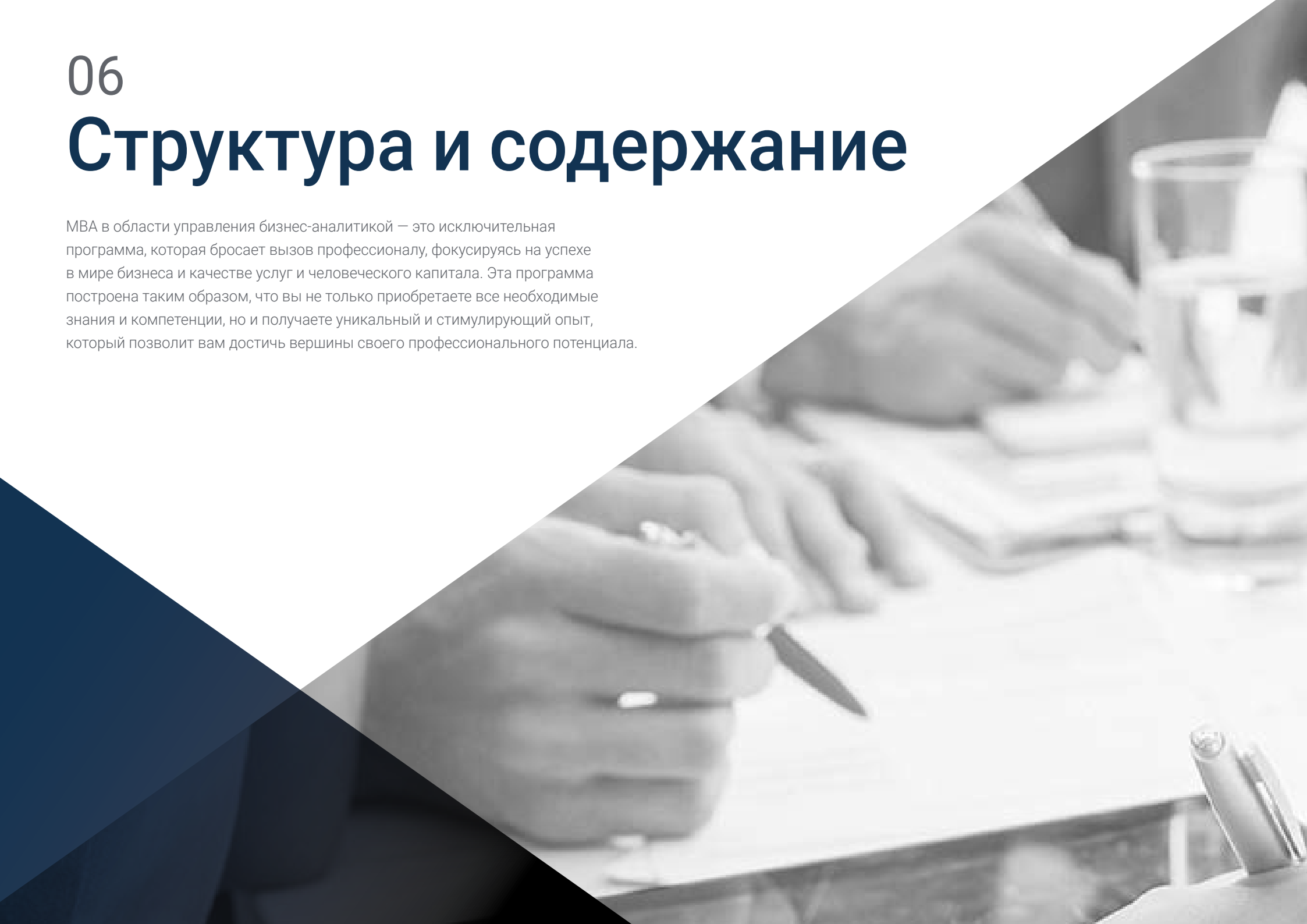
Разработать концепции НЛП как практического навыка, который обеспечивает желаемые результаты путем постановки целей для каждой ситуации, обострения ума для восприятия происходящих изменений и адаптации для достижения этих результатов



06

# Структура и содержание

МВА в области управления бизнес-аналитикой — это исключительная программа, которая бросает вызов профессионалу, фокусируясь на успехе в мире бизнеса и качестве услуг и человеческого капитала. Эта программа построена таким образом, что вы не только приобретаете все необходимые знания и компетенции, но и получаете уникальный и стимулирующий опыт, который позволит вам достичь вершины своего профессионального потенциала.



“

*Вы научитесь использовать управление эмоциями как основной инструмент влияния на результаты деятельности компании и свое профессиональное будущее”*

## Учебный план

Программа MBA в области управления бизнес-аналитикой в TECH Технологического университета — это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению проблем и принятию бизнес-решений в области технологий и в рамках систем генерации данных и информации.

Содержание программы MBA в области управления бизнес-аналитикой направлено на содействие контролю и принятию стратегических решений в успешной бизнес-среде.

На протяжении 1500 часов обучения студенты анализируют множество практических кейсов, работая индивидуально и в команде. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Таким образом, эта Бизнес-магистратура углубленно рассматривает концепцию *бизнес-аналитики* с учетом инноваций и обновления информации, ориентированной на решение реальных потребностей делового мира. Программа предназначена для подготовки специалистов, которые понимают *бизнес-аналитику* со стратегическим, международным и инновационным подходом.

План, полностью разработанный для вас, ориентированный на ваше профессиональное совершенствование и готовящий вас к достижению совершенства в области бизнес-аналитики.

Программа, которая учитывает потребности как студента, так и компании, благодаря инновационному содержанию, основанному на последних тенденциях, при поддержке лучшей образовательной методологии и исключительного преподавательского состава.

Эта программа MBA рассчитана на 12 месяцев и состоит из 15 модулей:

Модуль 1	Бизнес-аналитика в компании
Модуль 2	Перспектива бизнеса
Модуль 3	Преобразование бизнеса на основе данных
Модуль 4	Визуализация данных
Модуль 5	Программирование для анализа данных
Модуль 6	Аналитика цифрового маркетинга
Модуль 7	Управление данными
Модуль 8	Защита данных
Модуль 9	Бизнес-аналитика и искусственный интеллект: стратегии и применение
Модуль 10	Оптимизация человеческого капитала на предприятии
Модуль 11	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
Модуль 12	Управление персоналом и талантами
Модуль 13	Финансово-экономическое управление
Модуль 14	Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
Модуль 15	Управленческий менеджмент



### Где, когда и как учиться?

TECH предлагает вам возможность пройти это обучение 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 временем на учебу.

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

**Модуль 1. Бизнес-аналитика в компании**

**1.1. Бизнес-аналитика в компании**

- 1.1.1. Мир данных
- 1.1.2. Релевантные представления
- 1.1.3. Основные характеристики
- 1.1.4. Решения на современном рынке
- 1.1.5. Общая архитектура BI-решения
- 1.1.6. Кибербезопасность в BI и наука о данных

**1.2. Новая бизнес-концепция**

- 1.2.1. Почему BI?
- 1.2.2. Получение информации
- 1.2.3. BI в различных отделах компании
- 1.2.4. Причины инвестировать в BI

**1.3. Хранилище данных**

- 1.3.1. Определения и цели: *Хранилище данных и витрина данных*
- 1.3.2. Архитектура
- 1.3.3. Размерное моделирование и его виды диаграмм
- 1.3.4. Процесс извлечения, преобразования и загрузки (ETL)
- 1.3.5. Метаданные

**1.4. Большие данные и сбор данных**

- 1.4.1. Сбор данных
- 1.4.2. Преобразование
- 1.4.3. Хранение

**1.5. Отчетность бизнес-аналитики (BI)**

- 1.5.1. Структуры базы данных (БД)
- 1.5.2. БД OLTP и OLAP
- 1.5.3. Примеры

**1.6. Приборные панели или сбалансированные системы показателей**

- 1.6.1. Приборные панели
- 1.6.2. Системы поддержки принятия решений
- 1.6.3. Исполнительные информационные системы

**1.7. Глубокое обучение**

- 1.7.1. *Глубокое обучение*
- 1.7.2. *Применимость глубокого обучения*

**1.8. Машинное обучение**

- 1.8.1. *Машинное обучение*
- 1.8.2. *Применимость машинного обучения*
- 1.8.3. *Глубокое обучение vs машинное обучение*

**1.9. Инструменты и решения BI**

- 1.9.1. Выбор лучшего инструмента
- 1.9.2. Microsoft Power BI, MicroStrategy и Tableau
- 1.9.3. SAP BI, SAS BI и Qlikview
- 1.9.4. Prometeus

**1.10. Планирование и управление проектами BI**

- 1.10.1. Первые шаги по определению BI-проекта
- 1.10.2. BI-решение для предприятия
- 1.10.3. Требования и цели

**Модуль 2. Перспектива бизнеса****2.1. Компания**

- 2.1.1. Теория рискового капитала
- 2.1.2. Морфология организаций: размер, форма, деятельность и сектора
- 2.1.3. Организация и ресурсы
- 2.1.4. Менеджмент и его потребности

**2.2. Компания: Рынок и клиент**

- 2.2.1. Рынок и клиент
- 2.2.2. Анализ и сегментация рынка
  - 2.2.2.1. Прямая и косвенная конкуренция
  - 2.2.2.2. Конкурентное преимущество

**2.3. SWOT-анализ**

- 2.3.1. Стратегия бизнеса
- 2.3.2. SWOT-анализ
- 2.3.3. Цели и сроки выполнения (SMART, С/М/Л/Р, каскадные цели)
- 2.3.4. Измерение результатов: знание реальности
- 2.3.5. Ключевые показатели (KPI)

**2.4. Информация как актив**

- 2.4.1. Информация и управление
- 2.4.2. Информация о жизненном цикле
- 2.4.3. Оперативная система и стратегическая система

**2.5. Сбалансированная система показателей**

- 2.5.1. Приборная панель: Оперативная, тактическая и стратегическая
- 2.5.2. Определение СMI
- 2.5.3. Финансовая перспектива
- 2.5.4. Взгляд со стороны клиента
- 2.5.5. Перспектива внутреннего процесса
- 2.5.6. Перспектива обучения и роста

**2.6. Анализ производительности**

- 2.6.1. Доходы, расходы, инвестиции и потребление
- 2.6.2. Анализ и распределение затрат
- 2.6.3. ROI и другие соответствующие коэффициенты

**2.7. Распределение и продажи**

- 2.7.1. Актуальность отдела
- 2.7.2. Каналы и оборудование
- 2.7.3. Виды продаж и потребления

**2.8. Другие общие области**

- 2.8.1. Производство и предоставление услуг
- 2.8.2. Распределение и логистика
- 2.8.3. Коммерческая коммуникация
- 2.8.4. *Входящий маркетинг*

**2.9. Управление данными**

- 2.9.1. Роли и обязанности (управленческие роли и технические роли)
- 2.9.2. Определение заинтересованных сторон (*stakeholders*)
- 2.9.3. Системы управления информацией (введение и типы, без подробностей о технологии)
- 2.9.4. Тип операционных систем
- 2.9.5. Стратегическая система или система поддержки принятия решений
- 2.9.6. Платформы для информации: Cloud Computing vs On Premise

**2.10. Изучение информации:**

- 2.10.1. Введение в SQL: основные понятия реляционных баз данных (DDL и DML, PK, FK, JOINS)
- 2.10.2. Сети и коммуникации: публичные/частные сети, адреса сетей/подсетей/маршрутизаторов и DNS VPN и SSH туннели
- 2.10.3. Операционная система: Стандартизированные модели данных
- 2.10.4. Стратегическая система: Многомерное моделирование, OLAP и графические *информационные панели*
- 2.10.5. Стратегический анализ БД и составление отчетов

**Модуль 3. Преобразование бизнеса на основе данных**

**3.1. Большие данные**

- 3.1.1. Большие данные в бизнесе
- 3.1.2. Концепция стоимости
- 3.1.3. Управление стоимостью проекта

**3.2. Путешествие клиента**

- 3.2.2. Жизненный цикл клиента
- 3.2.2. Соотнесение кампаний с жизненным циклом
- 3.2.3. Показатели кампании

**3.3. Управление данными для проведения кампаний**

- 3.3.1. Хранилище данных и Datalab
- 3.3.2. Инструменты для создания кампаний
- 3.3.3. Методы привода

**3.4. GDPR в цифровом маркетинге**

- 3.4.1. Анонимизация данных и управление персональными данными
- 3.4.2. Концепция Робинсона
- 3.4.3. Списки исключений

**3.5. Приборная панель**

- 3.5.1. KPIs
- 3.5.2. Аудитория
- 3.5.3. Инструменты
- 3.5.4. Сторителлинг

**3.6. Анализ и характеристика клиентов**

- 3.6.1. Видение клиента на 360°
- 3.6.2. Связь анализа с тактическими действиями
- 3.6.3. Инструменты анализа

**3.7. Бизнес-примеры с применением методов больших данных**

- 3.7.1. Upselling/Cross-Selling
- 3.7.2. Модели склонности
- 3.7.3. Модели риска
- 3.7.4. Предсказания
- 3.7.5. Обработка изображений



**Модуль 4. Визуализация данных****4.1. Визуализация данных**

- 4.1.1. Визуализация данных
- 4.1.2. Важность анализа и визуализации данных
- 4.1.3. Развитие

**4.2. Дизайн**

- 4.2.1. Использование цвета
- 4.2.2. Композиция и типографика
- 4.2.3. Рекомендации

**4.3. Типы данных**

- 4.3.1. Качественные
- 4.3.2. Количественные
- 4.3.3. Временные данные

**4.4. Наборы данных**

- 4.4.1. Файлы
- 4.4.2. Базы данных
- 4.4.3. *Open data*
- 4.4.4. *Потоковые* данные

**4.5. Распространенные виды представления данных**

- 4.5.1. Колонки
- 4.5.2. Гистограммы
- 4.5.3. Линии
- 4.5.4. Области
- 4.5.5. Дисперсия

**4.6. Продвинутое представление данных**

- 4.6.1. Круги
- 4.6.2. Кольца
- 4.6.3. Пузыри
- 4.6.4. Карты

**4.7. Применение по областям**

- 4.7.1. Политология и социология
- 4.7.2. Наука
- 4.7.3. Маркетинг
- 4.7.4. Здоровье и благополучие
- 4.7.5. Метеорология
- 4.7.6. Бизнес и финансы

**4.8. Сторителлинг**

- 4.8.1. Важность сторителлинга
- 4.8.2. История сторителлинга
- 4.8.3. Применение сторителлинга

**4.9. Программное обеспечение для визуализации**

- 4.9.1. Коммерческое
- 4.9.2. Бесплатное
- 4.9.3. *Онлайн*
- 4.9.4. Бесплатное программное обеспечение

**4.10. Будущее визуализации данных**

- 4.10.1. Виртуальная реальность
- 4.10.2. Дополненная реальность
- 4.10.3. Искусственный интеллект

**Модуль 5. Программирование для анализа данных**

**5.1. Программирование для анализа данных**

- 5.1.1. Языки для анализа данных
- 5.1.2. Эволюция и характеристики основных инструментов
- 5.1.3. Установка и настройка

**5.2. Типы данных**

- 5.2.1. Основные типы
- 5.2.2. Сложные типы
- 5.2.3. Другие структуры

**5.3. Структуры и операции**

- 5.3.1. Операции с данными
- 5.3.2. Структуры управления
- 5.3.3. Операции с файлами

**5.4. Извлечение и анализ информации**

- 5.4.1. Статистические сводки
- 5.4.2. Одномерный анализ
- 5.4.3. Многомерный анализ

**5.5. Визуализация**

- 5.5.1. Одномерные графы
- 5.5.2. Многомерные графы
- 5.5.3. Другие графики, представляющие интерес

**5.6. Предварительная обработка**

- 5.6.1. Важность качества данных
- 5.6.2. Обнаружение и анализ выбросов (*Outliers*)
- 5.6.3. Другие факторы качества набора данных

**5.7. Расширенная предварительная обработка**

- 5.7.1. Субдискретизация
- 5.7.2. Повторная выборка
- 5.7.3. Снижение размерности

**5.8. Моделирование данных**

- 5.8.1. Этапы моделирования
- 5.8.2. Разделение набора данных
- 5.8.3. Метрики для прогнозирования

**5.9. Расширенное моделирование данных**

- 5.9.1. Модели без контроля
- 5.9.2. Модели под контролем
- 5.9.3. Библиотеки для моделирования

**5.10. Инструменты и передовой опыт**

- 5.10.1. Передовой опыт в области моделирования
- 5.10.2. Инструменты специалиста по анализу данных
- 5.10.3. Заключение и литература, представляющая интерес

**Модуль 6. Аналитика цифрового маркетинга****6.1. Веб-аналитика**

- 6.1.1. Веб-аналитика. Применение
- 6.1.2. История
- 6.1.3. Методология применения

**6.2. Google Analytics**

- 6.2.1. Google Analytics
- 6.2.2. Метрики vs измерения
- 6.2.3. Цели измерения

**6.3. Метрики и конверсии**

- 6.3.1. Основные метрики
- 6.3.2. Расширенные метрики или KPI (*ключевые показатели эффективности*)
- 6.3.3. Конверсии

**6.4. Размеры**

- 6.4.1. Кампания / Ключевое слово (*keyword*)
- 6.4.2. Источник/Медиа
- 6.4.3. Содержание

**6.5. Universal Analytics vs Google Analytics 4**

- 6.5.1. Различия UA vs GA4
- 6.5.2. Преимущества и ограничения
- 6.5.3. Использование инструментов UA и GA4

**6.6. Настройка Google Analytics**

- 6.6.1. Установка и интеграция
- 6.6.2. Структура Universal Analytics: Учетные записи, свойства и виды
- 6.6.3. Цели и воронки конверсии

**6.7. Отчеты**

- 6.7.1. Аналитика в режиме реального времени
- 6.7.2. Аналитика аудитории
- 6.7.3. Аналитика приобретений
- 6.7.4. Поведенческая аналитика
- 6.7.5. Аналитика конверсии

**6.8. Расширенная отчетность**

- 6.8.1. Панели
- 6.8.2. Индивидуальные отчеты
- 6.8.3. APIs

**6.9. Сегменты**

- 6.9.1. Разница между сегментом и фильтром
- 6.9.2. Типы сегментов: предопределенные/персонализированные
- 6.9.3. *Ремаркетинг*

**6.10. Цифровая аналитика**

- 6.10.1. Измерение
- 6.10.2. Реализация
- 6.10.3. Выводы

**Модуль 7. Управление данными**

**7.1. Статистика**

- 7.1.1. Статистика: описательная статистика, статистические выводы
- 7.1.2. Население, выборка, индивидуум
- 7.1.3. Переменные: определение, шкалы измерения

**7.2. Типы статистических данных**

- 7.2.1. По типу
  - 7.2.1.1. Количественные: непрерывные данные и дискретные данные
  - 7.2.1.2. Качественные: биномиальные данные, номинальные данные, порядковые данные
- 7.2.2. По форме: числовые, текстовые, логические
- 7.2.3. По своему источнику: первичные, вторичные

**7.3. Планирование управления данными**

- 7.3.1. Определение целей
- 7.3.2. Определение доступных ресурсов
- 7.3.3. Установление временных промежутков
- 7.3.4. Структура данных

**7.4. Сбор данных**

- 7.4.1. Методология сбора
- 7.4.2. Инструменты сбора
- 7.4.3. Каналы сбора

**7.5. Очистка данных**

- 7.5.1. Этапы очистки данных
- 7.5.2. Качество данных
- 7.5.3. Работа с данными (с помощью R)

**7.6. Анализ данных, интерпретация и оценка результатов**

- 7.6.1. Статистические меры
- 7.6.2. Индексы отношений
- 7.6.3. Добыча данных

**7.7. Визуализация данных**

- 7.7.1. Соответствующее отображение в зависимости от типа данных
- 7.7.2. Соображения конечного пользователя
- 7.7.3. Исполнительные модели представления результатов

**7.8. Хранилище данных (datawarehouse)**

- 7.8.1. Элементы, входящие в его состав
- 7.8.2. Разработка
- 7.8.3. Аспекты, которые следует учитывать

**7.9. Доступность данных**

- 7.9.1. Доступ
- 7.9.2. Полезность
- 7.9.3. Безопасность

**7.10. Практическое применение**

- 7.10.1. Исследование данных
- 7.10.2. Манипуляция и корректировка шаблонов и структур
- 7.10.3. Применение тестирования и моделирования

**Модуль 8. Защита данных****8.1. Правила защиты данных**

- 8.1.1. Нормативный знак
- 8.1.2. Определения
- 8.1.3. Субъекты, обязанные соблюдать правила
  - 8.1.3.1. Различия между контроллерами, совместными контроллерами и процессорами
- 8.1.4. Фигура делегата по защите данных

**8.2. Гармонизированное регулирование искусственного интеллекта: предлагаемое европейское регулирование**

- 8.2.1. Запрещенные практики
- 8.2.2. Системы искусственного интеллекта с высокой степенью риска
- 8.2.3. Меры поддержки инноваций

**8.3. Принципы, относящиеся к обработке персональных данных**

- 8.3.1. Справедливость, лояльность и прозрачность
- 8.3.2. Ограничение цели
- 8.3.3. Минимизация, точность и ограничение срока хранения данных
- 8.3.4. Целостность и конфиденциальность
- 8.3.5. Проактивная ответственность

**8.4. Основание законности или правомерности и полномочия на обработку, включая, при необходимости, передачу данных**

- 8.4.1. Согласие
- 8.4.2. Договорные отношения или преддоговорные меры
- 8.4.3. Выполнение юридического обязательства
- 8.4.4. Защита жизненно важных интересов субъекта данных или другого лица
- 8.4.5. Общественные интересы или осуществление государственных полномочий
- 8.4.6. Законный интерес: соблюдение баланса интересов

**8.5. Права физических лиц**

- 8.5.1. Прозрачность и информация
- 8.5.2. Доступ
- 8.5.3. Исправление и удаление (право на забвение), ограничение и переносимость
- 8.5.4. Оппозиция и автоматизированные индивидуальные решения
- 8.5.5. Ограничения прав

**8.6. Защита данных путем проектирования: анализ и управление рисками обработки персональных данных**

- 8.6.1. Выявление рисков и угроз правам и свободам физических лиц
- 8.6.2. Оценка рисков
- 8.6.3. План обработки рисков

**8.7. Методы обеспечения соответствия нормативным требованиям по защите данных**

- 8.7.1. Определение мер проактивной подотчетности
- 8.7.2. Организационные меры
- 8.7.3. Технические меры
- 8.7.4. Реестр действий по обработке
- 8.7.5. Управление нарушениями безопасности
- 8.7.6. Кодексы поведения и сертификации

**8.8. Оценка воздействия защиты персональных данных (DPIA)**

- 8.8.1. Оценка потребностей DPIA
- 8.8.2. Методология оценки
- 8.8.3. Выявление рисков и угроз
- 8.8.4. Предварительная консультация с надзорным органом

**8.9. Договорное регулирование между руководителями, управляющими и, при необходимости, другими субъектами. Международная передача данных**

- 8.9.1. Договор о доступе или обработке данных
- 8.9.2. Договоры между совместителями
- 8.9.3. Обязанности сторон
- 8.9.4. Определение и гарантии, которые должны быть приняты при международных переводах

**8.10. Надзорные органы. Нарушения и санкции**

- 8.10.1. Нарушения
- 8.10.2. Санкции
- 8.10.3. Штрафные санкции
- 8.10.4. Контрольные органы и механизмы сотрудничества

**Модуль 9. Бизнес-аналитика и искусственный интеллект: Стратегии и применение**

**9.1. Финансовые услуги**

- 9.1.1. Последствия применения искусственного интеллекта (ИИ) в сфере финансовых услуг. Возможности и проблемы
- 9.1.2. Примеры использования
- 9.1.3. Потенциальные риски, связанные с использованием ИИ
- 9.1.4. Потенциальные будущие разработки/использования ИИ

**9.2. Последствия применения искусственного интеллекта в здравоохранении**

- 9.2.1. Последствия ИИ в секторе здравоохранения. Возможности и проблемы
- 9.2.2. Примеры использования

**9.3. Риски, связанные с использованием ИИ в здравоохранении**

- 9.3.1. Потенциальные риски, связанные с использованием ИИ
- 9.3.2. Потенциальные будущие разработки/использования ИИ

**9.4. Розничная торговля**

- 9.4.1. Последствия ИИ в розничной торговле. Возможности и проблемы
- 9.4.2. Примеры использования
- 9.4.3. Потенциальные риски, связанные с использованием ИИ
- 9.4.4. Потенциальные будущие разработки/использования ИИ

**9.5. Индустрия 4.0**

- 9.5.1. Последствия ИИ в Индустрии 4.0. Возможности и проблемы
- 9.5.2. Примеры использования

**9.6. Потенциальные риски, связанные с использованием ИИ в Индустрии 4.0**

- 9.6.1. Примеры использования
- 9.6.2. Потенциальные риски, связанные с использованием ИИ
- 9.6.3. Потенциальные будущие разработки/использования ИИ

**9.7. Государственное управление**

- 9.7.1. Последствия ИИ в государственном управлении: возможности и проблемы
- 9.7.2. Примеры использования
- 9.7.3. Потенциальные риски, связанные с использованием ИИ
- 9.7.4. Потенциальные будущие разработки/использования ИИ

**9.8. Образовательная сфера**

- 9.8.1. Последствия использования ИИ в образовании: возможности и проблемы
- 9.8.2. Примеры использования
- 9.8.3. Потенциальные риски, связанные с использованием ИИ
- 9.8.4. Потенциальные будущие разработки/использования ИИ

**9.9. Лесное и сельское хозяйство**

- 9.9.1. Последствия ИИ для лесного и сельского хозяйства. Возможности и проблемы
- 9.9.2. Примеры использования
- 9.9.3. Потенциальные риски, связанные с использованием ИИ
- 9.9.4. Потенциальные будущие разработки/использования ИИ

**9.10. Кадровые ресурсы**

- 9.10.1. Последствия ИИ для кадровых ресурсов. Возможности и проблемы
- 9.10.2. Примеры использования
- 9.10.3. Потенциальные риски, связанные с использованием ИИ
- 9.10.4. Потенциальные будущие разработки/использования ИИ

**Модуль 10. Оптимизация человеческого капитала на предприятии****10.1. Человеческий капитал в компании**

- 10.1.1. Ценность человеческого капитала в технологическом мире
- 10.1.2. Управленческие навыки
- 10.1.3. Смена парадигмы в моделях управления

**10.2. Компетенции директора**

- 10.2.1. Процесс управления
- 10.2.2. Функции руководства
- 10.2.3. Управление лидерством в компаниях: групповые отношения

**10.3. Коммуникация в компании**

- 10.3.1. Коммуникационный процесс в компании
- 10.3.2. Межличностные отношения в компании
- 10.3.3. Коммуникативные техники для изменений
  - 10.3.3.1. *Сторителлинг*
  - 10.3.3.2. Техники ассертивной коммуникации. *Обратная связь*, консенсус

**10.4. Коучинг для предпринимателей**

- 10.4.1. *Коучинг* для предпринимателей
- 10.4.2. Практика *коучинга*
- 10.4.3. Виды *коучинга* и *коучинг* в организациях
  - 10.4.3.1. *Коучинг* как стиль лидерства

**10.5. Менторинг в бизнесе**

- 10.5.1. *Наставничество* в компании
- 10.5.2. 4 процесса программы *менторинга*
- 10.5.3. Преимущества данного бизнес-инструмента

**10.6. Медиация и разрешение конфликтов в бизнесе**

- 10.6.1. Конфликты
- 10.6.2. Предотвращение, рассмотрение и разрешение конфликтов
- 10.6.3. Стресс и трудовая мотивация

**10.7. Техники ведения переговоров**

- 10.7.1. Переговоры на управленческом уровне в технологических компаниях
- 10.7.2. Стратегии ведения переговоров и основные типы переговоров
- 10.7.3. Фигура субъекта переговоров

**10.8. Управление изменениями в бизнесе**

- 10.8.1. Факторы организационных изменений
- 10.8.2. Стратегическое планирование
- 10.8.3. Управление организационными изменениями
  - 10.8.3.1. Для нематериальных изменений: команды, коммуникация, культура, лидерство
  - 10.8.3.2. Для основных или ощутимых изменений: постановка целей, измерение эффективности, обучение, признание и вознаграждение

**10.9. Техники улучшения функционирования команды**

- 10.9.1. Методы работы в команде
- 10.9.2. Делегирование в рабочих командах

**10.10. Групповая динамика. Классификация**

- 10.10.1. Роль координатора
- 10.10.2. Техники групповой динамики
  - 10.10.2.1. *Braimstorming+*
  - 10.10.2.2. Групповая динамика б/б
  - 10.10.2.3. Техника Воздушный шар

**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 персоналом по компетенциям**

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

**12.3. Оценка работоспособности и управление ею**

- 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. Воля**

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

- 12.7.1. Производительность
- 12.7.2. 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-интеллект**

- 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. *Брендинг 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. Понятие
- 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. Управление операциями**

- 15.2.1. Важность управления
- 15.2.2. Цепочка создания стоимости
- 15.2.3. Управление качеством

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

- 15.3.1. Межличностная коммуникация
- 15.3.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 15.3.3. Барьеры коммуникации

**15.4. Средства личной и организационной коммуникации**

- 15.4.1. Межличностная коммуникация
- 15.4.2. Инструменты межличностной коммуникации
- 15.4.3. Коммуникация в организации
- 15.4.4. Инструменты в организации

**15.5. Кризисная коммуникация**

- 15.5.1. Кризис
- 15.5.2. Фазы кризиса
- 15.5.3. Сообщения: содержание и моменты

**15.6. Подготовка кризисного плана**

- 15.6.1. Анализ потенциальных проблем
- 15.6.2. Планирование
- 15.6.3. Адекватность персонала

**15.7. Эмоциональный интеллект**

- 15.7.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 15.7.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 15.7.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация

**15.8. Личный брендинг**

- 15.8.1. Стратегии личного брендинга
- 15.8.2. Законы личного брендинга
- 15.8.3. Инструменты для создания личного бренда

**15.9. Лидерство и управление командой**

- 15.9.1. Лидерство и стили лидерства
- 15.9.2. Возможности и проблемы лидеров
- 15.9.3. Управление процессами изменений
- 15.9.4. 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.



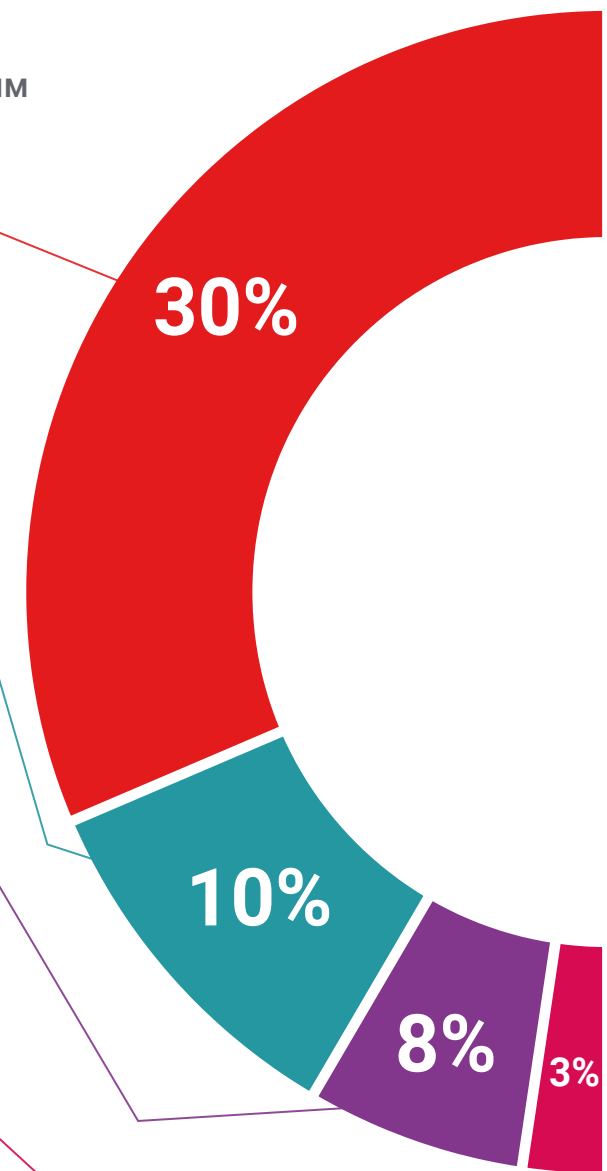
#### Практика управленческих навыков

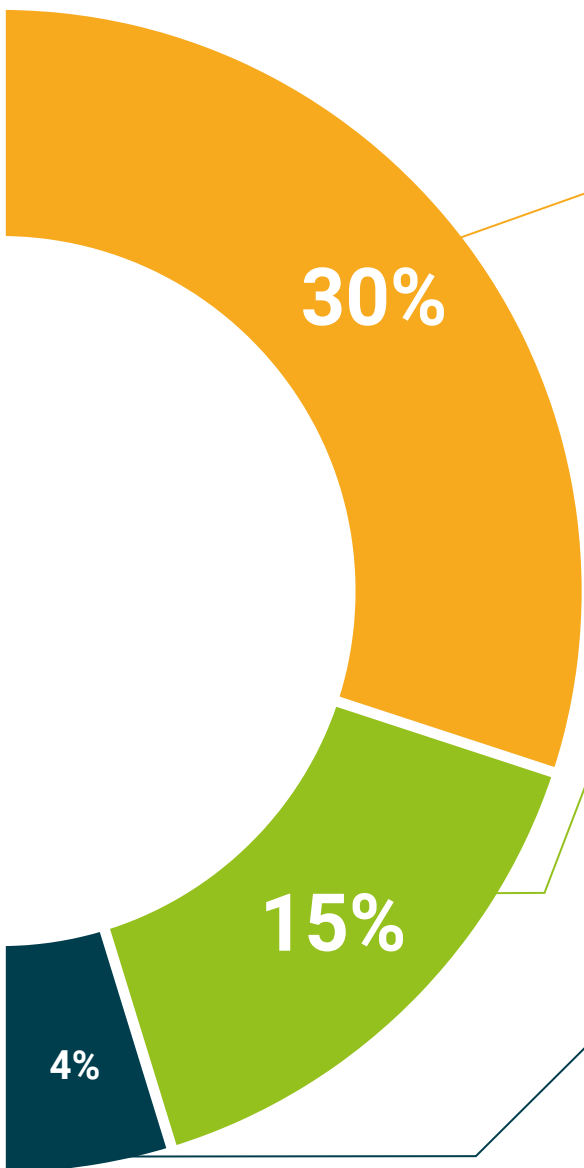
Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



#### 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.



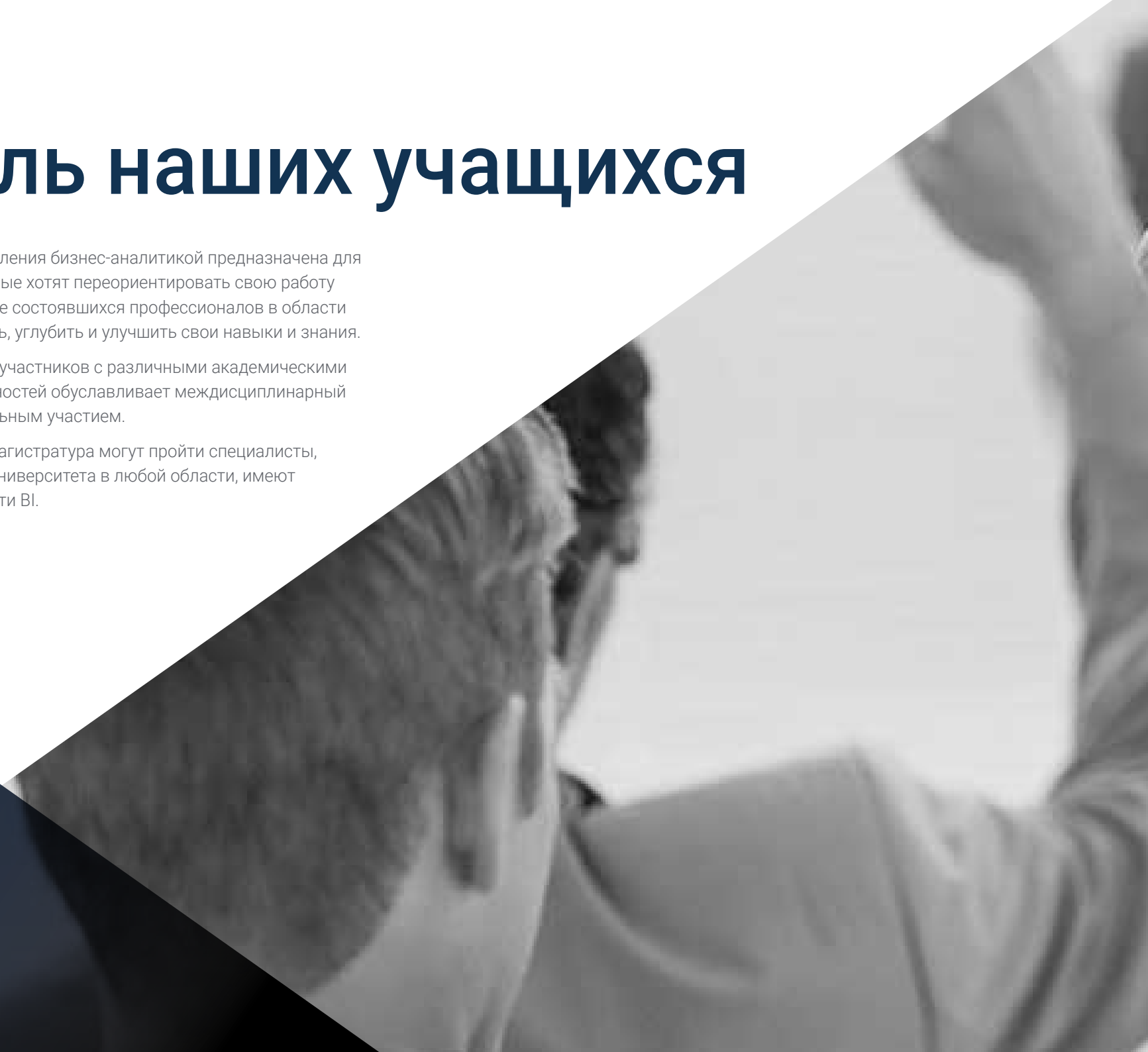
08

# Профиль наших учащихся

Программа MBA в области управления бизнес-аналитикой предназначена для компьютерных инженеров, которые хотят переориентировать свою работу на мир бизнес-аналитики, или уже состоявшихся профессионалов в области BI, которым необходимо обновить, углубить и улучшить свои навыки и знания.

С другой стороны, разнообразие участников с различными академическими профилями и разных национальностей обуславливает междисциплинарный подход этой программы с глобальным участием.

Кроме того, программу Бизнес-магистратура могут пройти специалисты, которые, будучи выпускниками университета в любой области, имеют двухлетний опыт работы в области BI.



“

*Если у вас есть опыт работы  
в области бизнес-аналитики  
и вы ищете толчок в своей карьере,  
записывайтесь на эту программу”*

## Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

## Годы практики

более 14 лет **8,5%**

12-13 лет **13,7%**

10-11 лет **19%**

8-9 лет **28%**

более 5 лет **7,5%**

6-7 лет **23,3%**



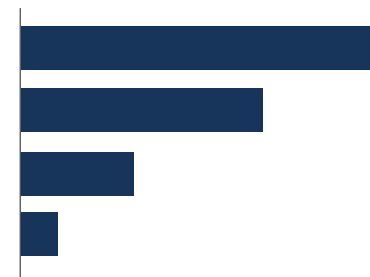
## Образование

Бизнес **48%**

Экономика **32%**

Инженерное дело **15%**

Общественные науки **5%**



## Академический профиль

Операции **20%**

Продажи и маркетинг **17%**

Финансы **15%**

Генеральное управление **13%**

Управление проектами **13%**

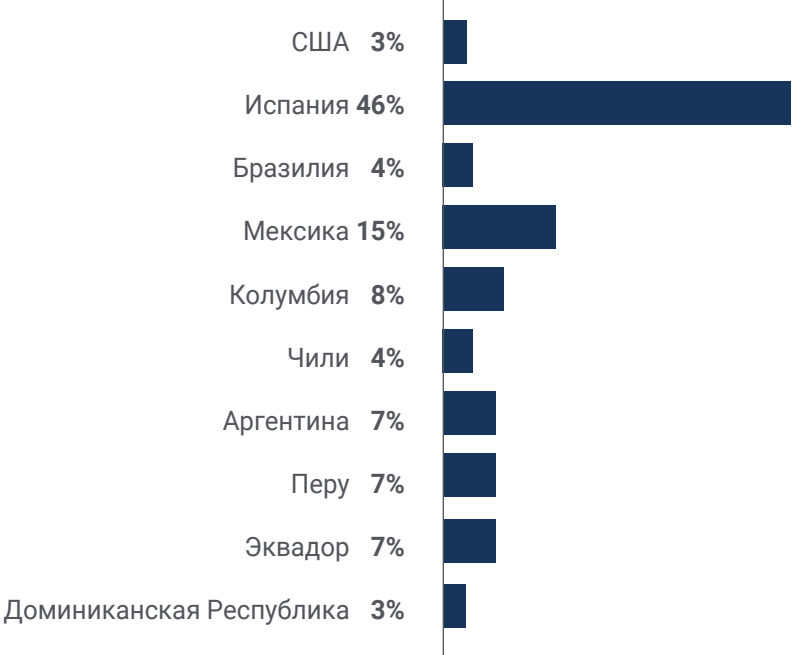
Консультирование **12%**

Планирование и учет **7%**





### Географическое распределение



## Антонио Усера

Аналитик данных

*"Благодаря этой программе я погрузился в бизнес-аналитику, как никогда раньше, и научился разрабатывать стратегии, анализируя данные таким образом, о котором раньше не задумывался, что помогло мне улучшить работу коммерческого отдела компании"*

09

# Руководство курса

Эта программа ТЕСН – уникальная возможность для бизнесменов, менеджеров и предпринимателей, желающих расширить свои лидерские навыки на основе критериев *бизнес-аналитики*. По этой причине в программе задействован передовой преподавательский состав, включающий настоящих экспертов в области управления. Каждый из членов этой команды преподавателей накапливает элитный опыт в реализации бизнес-стратегий и бизнес-аналитики. Кроме того, благодаря их академическим рекомендациям студенты быстрее и гибче достигают строгих компетенций.





“

*Получите максимальную специализацию в области управления бизнес-аналитикой от лекторов высокого уровня”*

## Приглашенный международный руководитель

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области технологического рекрутинга и стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка **Fortune 50**, включая **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 отвечает за 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 свою приверженность 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 привлечению талантов в Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по привлечению талантов, NBCUniversal Media, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Директор по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент, отдел 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 организационных коммуникаций в Университете Майами

“

*Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения, который поможет вам повысить свой профессиональный уровень”*

## Приглашенный международный руководитель

Технологический лидер с десятилетним опытом работы в крупнейших технологических транснациональных корпорациях, Рик Готьер добился значительных успехов в области облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как лидер и руководитель высокоэффективных команд, проявляя природный талант к обеспечению высокого уровня вовлеченности своих сотрудников.

Он — прирожденный стратег и руководитель инноваций, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свой успех качественными данными. Его опыт работы в Amazon позволил ему управлять и интегрировать ИТ-услуги 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 замечательными способностями повышать эффективность, производительность и общую удовлетворенность клиентов.



## Г-н. Готьер, Рик

---

- Региональный руководитель отдела ИТ-Amazon, Сиэтл
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент в компании Wimmer Solutions
- Старший директор производственно-технических служб в Microsoft
- Диплом в области кибербезопасности в Western Governors University
- Технический сертификат по коммерческому дайвингу от Технологического института дайверов
- Диплом в области экологических исследований в Государственном колледже Эвергрин



*Воспользуйтесь возможностью узнать о последних достижениях в этой области, чтобы применить их в своей повседневной практике"*

## Приглашенный международный руководитель

Роми Арман - известный международный эксперт 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, стать настоящими лидерами рынка, ориентированными на своих клиентов и цифровой мир.

Стратегии, разработанные Арманом, имеют скрытый эффект, поскольку позволили нескольким корпорациям улучшить опыт потребителей, 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 возвращал и возглавлял высокоэффективные команды, которые даже получали награды за свой трансформационный потенциал. В частности, в Shell он всегда стремился решить три задачи: удовлетворить сложные требования клиентов по декарбонизации, поддержать “экономически эффективную декарбонизацию” и перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых и технологических. 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, руководитель выделяется своим мастерством в области применения искусственного интеллекта в бизнесе, по которому он имеет диплом аспирантуры 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 энергетической корпорации Shell, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в энергетической корпорации Shell
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (автомобильные производители комплектующих и розничные продавцы) в компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре
- Степень бакалавра Университета Лидса
- Диплом последипломного образования по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена от Лондонской школы бизнеса
- Сертификация профессионалов в области клиентского опыта CCXP
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD

“

*Вы хотите обновить свои знания на самом высоком образовательном уровне? TECH предлагает вам самое актуальное содержание на академическом рынке, разработанное подлинными экспертами международного уровня”*

## Приглашенный международный руководитель

Мануэль Аренс – опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. На самом деле Аренс занимает должность менеджера по глобальным закупкам в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он провел большую часть своей карьеры. Работая в Маунтин-Вью, штат Калифорния, он предлагал решения операционных проблем технологического гиганта, таких как целостность основных данных, обновление данных о поставщиках и определение приоритетов поставщиков. Он руководил планированием цепочки поставок для центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что привело к значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая маркетинг, медиа-аналитику, измерение и атрибуцию. За свою работу он получил несколько наград, в том числе премию за лидерство в области BIM, премию за лидерство в области поиска, премию за программу генерации экспортных лидов и премию за лучшую модель продаж в EMEA.

Аренс также занимал должность менеджера по продажам в Дублине, Ирландия. На этой должности он расширил команду от 4 до 14 человек за три года и руководил отделом продаж, добиваясь результатов и хорошо взаимодействуя друг с другом и межфункциональными командами. Он также работал старшим отраслевым аналитиком в Гамбурге, Германия, создавая сюжетные линии для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Разрабатывал и писал углубленные отчеты, демонстрирующие его мастерство в данной области, включая понимание макроэкономических и политических/нормативных факторов, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также руководил группами в таких компаниях, как Eaton, Airbus и Siemens, где приобрел ценный опыт работы с клиентами и управления цепочками поставок. Его особенно отмечают за то, что он постоянно превосходит ожидания, выстраивая ценные отношения с клиентами и беспрепятственно работая с людьми на всех уровнях организации, включая заинтересованные стороны, руководство, членов команды и клиентов. Его подход, основанный на использовании данных, и способность разрабатывать инновационные и масштабируемые решения отраслевых задач сделали его выдающимся лидером в своей области.



## Г-н. Аренс, Мануэль

---

- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в Google, США
- Менеджер по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Accounts Payable в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия

“

*Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим дидактическим материалам, находящимся на переднем крае технологий и образования и реализуемым всемирно признанными специалистами в этой области”*

## Приглашенный международный руководитель

Андреа Ла Сала - опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали значительное влияние на модную среду. 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 рабочему ритму. Ко всему этому он добавляет сильную коммерческую осведомленность, видение рынка и искреннюю страсть к продукции.

В качестве директора по глобальному бренду и мерчендайзингу Giorgio Armani он курировал различные маркетинговые стратегии в области одежды и аксессуаров. Его тактика также была направлена на изучение розничной торговли и 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, направленными на развитие структуры, разработки и маркетинга различных коллекций. Он также отвечал за создание эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Он также отвечал за условия, стоимость, процессы и сроки доставки различных операций.

Благодаря этому опыту Андреа Ла Сала стал одним из лучших и наиболее квалифицированных корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши. Благодаря высокому управленческому потенциалу ему удалось эффективно реализовать позитивное позиционирование различных брендов и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



## Г-н. Ла Сала, Андреа

---

- ♦ Менеджер по глобальному бренду и мерчендайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- ♦ Директор по мерчендайзингу в Calvin Klein
- ♦ Ответственный за марку в Gruppo Coin
- ♦ Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- ♦ Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- ♦ Аналитик рынка в Fastweb
- ♦ Степень бакалавра бизнеса и экономики в Восточном университете Пьемонта

“

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

## Приглашенный международный руководитель

Мик Грам является ярким примером 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 пионером 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 Luminate 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 компетенций. Таким образом, он стал считаться прирожденным лидером новой глобальной экономики, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



## Г-н. Грам, Мик

---

- Директор по бизнес-анализу и аналитике в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики для Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в Cargemini
- Старший аналитик в Nordea
- Главный консультант по бизнес-аналитике в SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Executive MBA в области электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавр и магистр математики и статистики в Копенгагенском университете



*Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! В рамках этой программы MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными преподавателями”*

## Приглашенный международный руководитель

Скотт Стивенсон - выдающийся специалист по цифровому маркетингу, более 19 лет проработавший в одной из самых влиятельных компаний индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. На этой должности он курировал логистику и творческие процессы на различных цифровых платформах, включая социальные сети, поиск, показ 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 компании во время своего предыдущего руководства.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по продаже цифровой недвижимости. 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 письма в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области коммуникации и повествования. 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, США
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра в области творческого письма в Калифорнийском университете
- Степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды

“

*Достигайте своих академических и профессиональных целей вместе с самыми квалифицированными специалистами в мире! Преподаватели MBA проведут вас через весь процесс обучения”*

## Приглашенный международный руководитель

Доктор Эрик Найквист - ведущий международный профессионал в области 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 Чикаго Буллз и Чикаго Уайт Сокс, 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 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, NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент NASCAR по стратегическому планированию
- Старший директор по деловым вопросам в NASCAR
- Исполнительный вице-президент по франшизам Чикаго Уайт Сокс
- Исполнительный вице-президент, франшиза Чикаго Буллз
- 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 Бута Чикагского университета
- Бакалавр международной экономики Карлтонского колледжа

“

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

## Руководство



### Д-р Перальта Мартин-Паломино, Артуро

- ♦ CEO и CTO Prometheus Global Solutions
- ♦ CTO в Korporate Technologies
- ♦ CTO в AI Shephers GmbH
- ♦ Консультант и советник в области стратегического бизнеса в Alliance Medical
- ♦ Руководитель в области проектирования и разработки в компании DocPath
- ♦ Руководитель в области компьютерной инженерии в Университете Кастилии-ла-Манча
- ♦ Степень доктора в области экономики, бизнеса и финансов Университета Камило Хосе Села
- ♦ Степень доктора в области психологии Университета Кастилии-ла-Манча
- ♦ Степень магистра Executive MBA Университета Изабель I
- ♦ Степень магистра в области управления коммерцией и маркетингом Университета Изабель I
- ♦ Степень магистра в области больших данных по программе Hadoop
- ♦ Степень магистра в области передовых информационных технологий Университета Кастилии-Ла-Манча
- ♦ Член: Исследовательская группа SMILE

## Преподаватели

### Г-жа Педрахас Параба, Мариа Елена

- ◆ Новые технологии и цифровая трансформация Консультант в области управленческих решений
- ◆ Научный сотрудник кафедры компьютерных наук и численного анализа в Университете Кордовы
- ◆ Научный сотрудник Сингулярного центра исследований в области интеллектуальных технологий в Сантьяго-де-Компостела
- ◆ Степень бакалавра в области компьютерной инженерии Университета Кордоба
- ◆ Степень магистра в области науки о данных и компьютерной инженерии в Университете Гранады
- ◆ Степень магистра в области бизнес-консультирования, полученная в Папском университете Комильяс

### Г-жа Паломино Давила, Кристина

- ◆ Консультант в области защиты данных и информационной безопасности в Oesía Group
- ◆ Заместитель директора по аудиту в Генеральном секретариате Compañía Logística de Hidrocarburos CLH
- ◆ Консультант по корпоративным правовым отношениям компании Canal de Isabel II
- ◆ Консультант и аудитор в Helas Consultores SL
- ◆ Консультант и аудитор в Alaro Avant
- ◆ Юрист в области новых технологий в Lorenzo Abogados
- ◆ Степень бакалавра юридического факультета Университета Кастилии - Ла Манча
- ◆ Степень магистра в области юридических консультаций для бизнеса от Института бизнеса
- ◆ Продвинутый курс по цифровой безопасности и кризисному управлению Университета Алькала и Испанского альянса по безопасности и кризисному управлению (AESYC).
- ◆ Член: Испанская профессиональная ассоциация по защите персональных данных (APEP) и ISMS Forum

### Г-н Фондон Алькальде, Рубен

- ◆ Аналитик EMEA о Amazon Web Services
- ◆ Бизнес-аналитик в области управления потребительской ценностью в компании Vodafone España
- ◆ Руководитель отдела интеграции услуг в компании Entelgy для Telefónica Global Solutions
- ◆ Менеджер по работе с клиентами в области клонированных облачных серверов в компании EDM Electronics
- ◆ Менеджер по вопросам внедрения международных услуг в Vodafone Global Enterprise
- ◆ Консультант по разработке решений в Испании и Португалии, Telvent Global Services
- ◆ Бизнес-аналитик по Южной Европе в компании Vodafone Global Enterprise
- ◆ Инженер в области телекоммуникаций, Европейский университет в Мадриде
- ◆ Степень магистра в области больших данных и аналитики Международного университета Валенсии

### Г-жа Мартинес Серрато, Йесика

- ◆ Эксперт в области бизнес-аналитики и управления информационными системами
- ◆ *Продакт-менеджер* по электронной безопасности в Securitas Direct
- ◆ Руководитель проекта в области интеграции ключевых клиентов в компании Correos
- ◆ Аналитик бизнес-аналитики в Ricopia Technologies
- ◆ Преподаватель высшей и послевузовской подготовки
- ◆ Степень бакалавра телекоммуникаций инженерии в Университете Алькала

#### Г-жа Гарсия Ла О, Марта

- ◆ Специалист Цифрового маркетинга и социальных сетей
- ◆ Управление, администрирование и работа с клиентами в Think Planning and Development SI
- ◆ Старший инструктор по обучению руководителей в компании Think Planning and Development SI
- ◆ Специалист по маркетингу в Versas Consultores
- ◆ Выпускник Университета Мурсии по специальности бизнес-исследований
- ◆ Степень магистра в области управления продажами и маркетингом в Бизнес-школе Fundesem

#### Г-н Гарсия Ниньо, Педро

- ◆ Специалист по веб-позиционированию и SEO
- ◆ Менеджер по продажам ИТ-услуг в Camuñase и Electrocamuñas
- ◆ Технический специалист по аппаратному и программному обеспечению в Камуньясе и Электрокамуньяс
- ◆ Специалист по электронной Google Ads( PPC и SEM)
- ◆ SEO-специалист OnPage и OffPage
- ◆ Специалист по в области аналитики и оценки эффективности цифрового маркетинга

#### Г-н Каталан Рамирес, Рауль Луис

- ◆ Графический дизайнер
- ◆ Дизайнер интерфейсов и программист в Prometheus Global Solutions
- ◆ Дизайнер в Ассоциации Mille Cunti
- ◆ Степень бакалавра в области графического дизайна в EA



### **Г-жа Фернандес Мелендес, Галина**

- ◆ Специалист в области больших данных
- ◆ Аналитик данных в компании Aresi Gestión de Fincas
- ◆ Аналитик данных в ADN Mobile Solution
- ◆ Степень бакалавра в области делового администрирования в Университете Бисентенария-де-Арагуа. Каракас, Венесуэла
- ◆ Диплом в области планирования и государственных финансов Венесуэльской школы планирования
- ◆ Степень магистра в области анализа данных и бизнес-аналитики Университета Овьедо
- ◆ Степень магистра делового администрирования в области делового администрирования и менеджмента в Европейской школе бизнеса Барселоны
- ◆ Степень магистра в области больших данных и бизнес-аналитики, полученная в Европейской школе бизнеса в Барселоне

### **Г-н Нафрия Санс, Альфонсо**

- ◆ Консультант по маркетингу и развитию бизнеса, специализирующийся на малых и средних предприятиях
- ◆ Консультант по бизнес-аналитике в Korporate Technologies Group SL
- ◆ Степень бакалавра по маркетингу и техническим исследованиям рынка в университете CEU Сан-Пабло
- ◆ Степень магистра в области бизнес-аналитики и больших данных в Открытом Университете Каталонии

# 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.





“

*TECH хочет видеть ваш рост, хочет быть частью вашего профессионального успеха. Именно поэтому мы делаем все возможное, чтобы предложить вам лучшие образовательные программы на современном рынке”*

Если вы хотите добиться положительных изменений в своей профессии, программа MBA в области управления бизнес-аналитикой поможет вам в этом.

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

Программа MBA по управлению бизнес-аналитикой в TECH — это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению сложных задач и принятию творческих и стратегических решений для достижения своих целей. Помочь вам добиться успеха — это не только ваша цель, но и цель TECH: элитное образование для всех.

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

Не упустите возможность пройти обучение в TECH и инвестируйте в свое будущее.

### Время перемен



### Что изменится



## Повышение заработной платы

---

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **25,26%**



11

# Преимущества для вашей компании

Программа MBA в области управления бизнес-аналитикой вносит свой вклад в повышение потенциала талантов организации путем подготовки лидеров высокого уровня.

Поэтому прохождение программы MBA — 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 бизнес-аналитике с TECH!"

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

Бизнес-магистратура MBA в области управления бизнес-аналитикой 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 MBA в области управления бизнес-аналитикой** 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 Бизнес-магистратура, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Бизнес-магистратура MBA в области управления бизнес-аналитикой**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**



\*Гагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гагский 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 Технологии

Знания Настоящее Качество

Веб обучение Бизнес-магистратура  
MBA в области управления  
бизнес-аналитикой

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

**tech** технологический  
университет

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

# Бизнес-магистратура

МВА в области управления  
бизнес-аналитикой

