

Бизнес-магистратура

МВА в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer)



Бизнес-магистратура MBA в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer)

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

Веб-доступ: www.techtitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-digital-transformation-cdo-chief-digital-officer

Оглавление

01	02	03	04
Добро пожаловать	Почему стоит учиться в TESH?	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. 42
	08	09	10
	Профиль наших учащихся	Руководство курса	Влияние на карьеру
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	стр. 50	стр. 54	стр. 74
		11	12
		Преимущества для вашей компании	Квалификация
		<hr/>	<hr/>
		стр. 78	стр. 82

01

Добро пожаловать

Постоянное появление новых технологий и значительные достижения, которые происходят каждый год, особенно в сфере ИТ, заставляют компании погружаться в непрерывный процесс обновления знаний. Именно здесь выделяется фигура директора по цифровой трансформации или CDO (Chief Digital Officer), который должен возглавить эту цифровую трансформацию в поисках наибольшей выгоды для своей организации. Для этого специалист должен овладеть процессами управления бизнесом, аналитическими методами, цифровыми коммуникациями, Интернетом вещей и т. д. Эта программа посвящена всем компетенциям, которые CDO должен развить для успешной карьеры, предлагая 100% онлайн-формат, с помощью которого можно улучшить профессиональные и экономические ожидания без необходимости жертвовать работой или личными обязанностями. Кроме того, в программе 10 комплексных мастер-классов, которые проводит приглашенный руководитель с мировым именем.



МВА в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer)
TECH Технологический университет



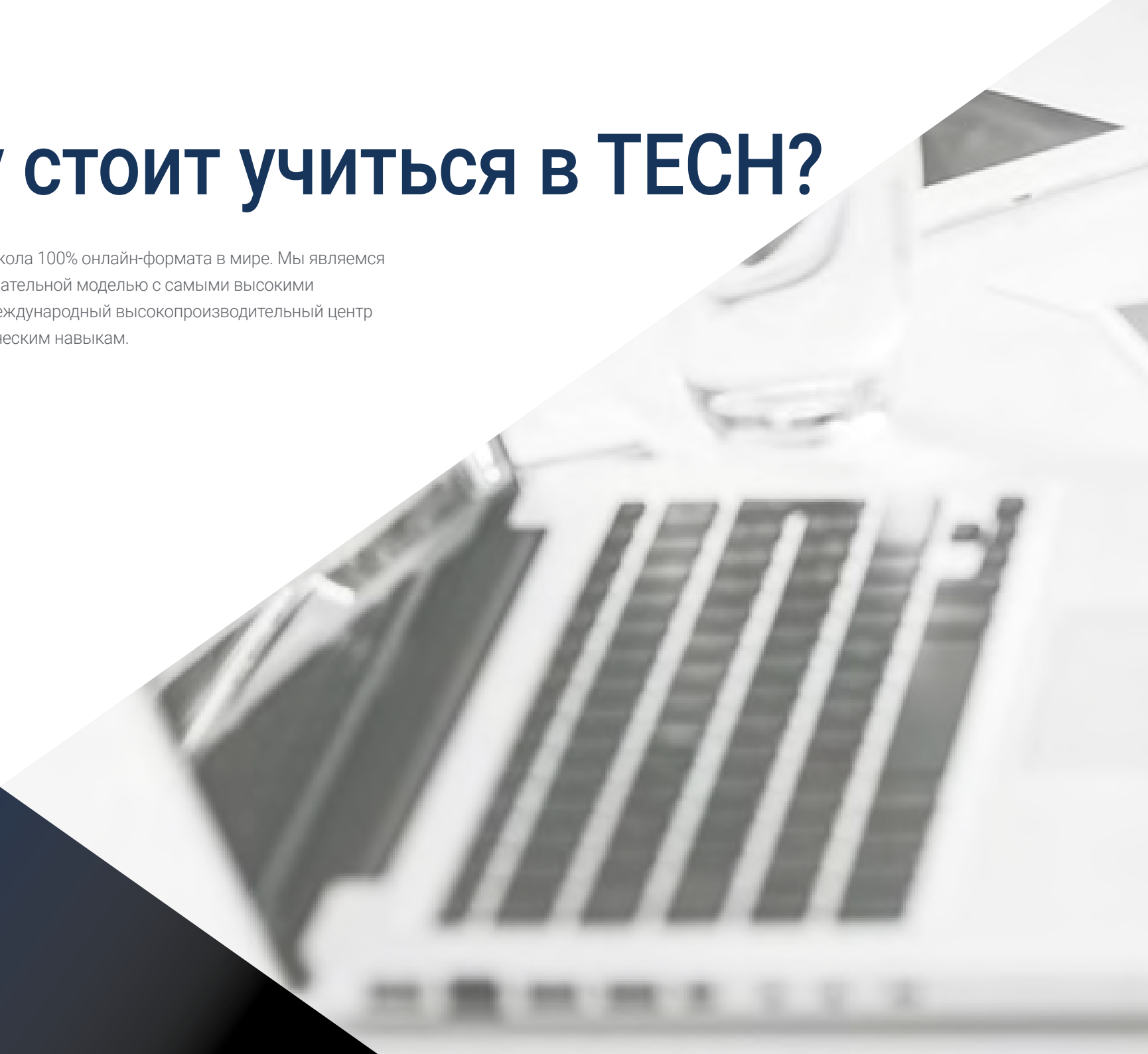
“

Позиционируйте себя как высококвалифицированного лидера в области бизнеса и технологий с помощью ТЕСН и эксклюзивных мастер-классов, включенных в эту 100% онлайн-программу”

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

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



“

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

В TECH Технологическом университете



Иновации

Мы предлагаем вам модель онлайн-обучения, сочетающую в себе новейшие образовательные технологии и максимальную педагогическую строгость. Уникальный метод с высочайшим международным признанием, который даст вам возможность развиваться в мире постоянных перемен, где инновации играют ключевую роль в деятельности каждого предпринимателя.

"История успеха Microsoft Europe" за включение в программы инновационной интерактивной мультимедиа-системы.



Высокие требования

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

95%

студентов TECH успешно завершают обучение



Нетворкинг

Профессионалы со всего мира принимают участие в TECH, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

100 000+

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

200+

разных национальностей



Расширение прав и возможностей

Развивайтесь наряду с лучшими компаниями и профессионалами, обладающими большим авторитетом и влиянием. Мы создали стратегические альянсы и ценную сеть контактов с основными экономическими субъектами на 7 континентах.

+500+

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями



Талант

Наша программа - это уникальное предложение для раскрытия вашего таланта в мире бизнеса. Возможность, с помощью которой вы сможете заявить о своих интересах и видении своего бизнеса.

TECH помогает студентам показать миру свой талант при прохождении этой программы.



Мультикультурный контекст

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

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



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



Анализ

TECH исследует критическую сторону студента, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



Академическое превосходство

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



Экономия за счет масштаба

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



Учитесь у лучших

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

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



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

03

Почему именно наша програм?

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

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



“

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

Эта программа обеспечит вам множество преимуществ в трудоустройстве и вопросах личного развития, включая следующие:

01

Дать решающий толчок карьере студента

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

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

02

Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

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

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Закрепиться в высшем руководстве предприятия

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

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

04

Брать на себя новые обязанности

Мы покажем вам последние тенденции, разработки и стратегии для осуществления вашей профессиональной деятельности в меняющихся условиях.

45% наших студентов получают повышение внутри компании.

05

Получить доступ к мощной сети контактов

TECH формирует своих студентов, чтобы максимально расширить их возможности. Студенты с теми же интересами и желанием развиваться. Таким образом, можно будет обмениваться контактами партнеров, клиентов или поставщиков.

Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.

06

Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

Вы получите глубокое стратегическое видение, которое поможет вам разработать собственный проект, принимая во внимание различные направления деятельности компании.

20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.

07

Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

Мы помогаем вам применять и развивать полученные знания и совершенствовать навыки межличностного общения, чтобы стать лидером, который меняет мир к лучшему.

Улучшите свои коммуникативные и лидерские навыки и продвигайтесь по карьерной лестнице.

08

Стать частью эксклюзивного сообщества

Мы предлагаем вам возможность стать частью сообщества элитных менеджеров, крупных компаний, известных институтов и квалифицированных преподавателей из самых престижных университетов мира: сообщества TECH Технологического университета.

Мы даем вам возможность специализироваться с командой признанных преподавателей на международной сцене.

04

Цели

Поскольку для успешного выполнения своей роли CDO должен охватывать множество технологических областей, цель данной программы – предоставить правильные инструменты, стратегии и знания, которые будут непосредственно влиять на его повседневную работу. Для этого был подготовлен обширный учебный материал, охватывающий многие области управления технологиями, контроля процессов и лидерского поведения в работе *директора по цифровой трансформации*.



“

В вашем распоряжении будут лучшие дидактические материалы в виртуальном классе, доступном 24 часа в сутки, чтобы вы могли получить доступ к ним в любое удобное для вас время”

Цели студентов – это цели TECH

Мы работаем вместе для достижения этих целей

МВА в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer) научит вас:

01

Освоить различные технологические решения BPM и выбрать то, что лучше всего подходит для каждой организации

02

Определить инновационные процессы, позволяющие создавать новые технологические продукты и услуги

03

Моделировать и проектировать бизнес-процессы с использованием методологии BPM, картировать и документировать процессы

04

Разработать концептуальную основу для анализа цифровой зрелости и проблем на уровне стратегии, процессов, технологий, культуры и людей, с которыми сталкивается организация в новой цифровой парадигме



05

Осуществлять автоматизацию процессов и интеграцию с клиентами, поставщиками, сотрудниками, организациями, документами, системами и технологиями

06

Разрабатывать стратегическое видение, которое позволит вам возглавить процессы изменений в области управления инновациями и цифровой трансформации

07

Осваивать различные технологические тенденции, чтобы иметь стратегическое и глобальное видение при их применении в своих проектах

08

Разработать цифровую стратегию, понимая ее с точки зрения 360°, применительно как к клиентскому опыту, так и к внутреннему опыту в компании



09

Приобрести стратегическое видение и способность определять маркетинговый план, путем исчерпывающего анализа инструментов, которые необходимо использовать в: социальных сетях, маркетинге влияния, маркетинге электронной почты, SEO позиционировании, мобильном маркетинге и ASO, кампаниях платных СМИ, партнерском маркетинге, программной рекламе, программах лояльности и кобрендинговых акциях

10

Понять и осмыслить различные поведенческие тенденции пользователей, а также новые коммуникации, с которыми придется столкнуться всем компаниям

11

Своевременно и успешно внедрять управление бизнес-процессами





12

Создавать модели процессов с учетом наиболее часто используемых типов нотации, зная их соответствующие аспекты, чтобы выбрать правильный тип моделирования для каждого сценария

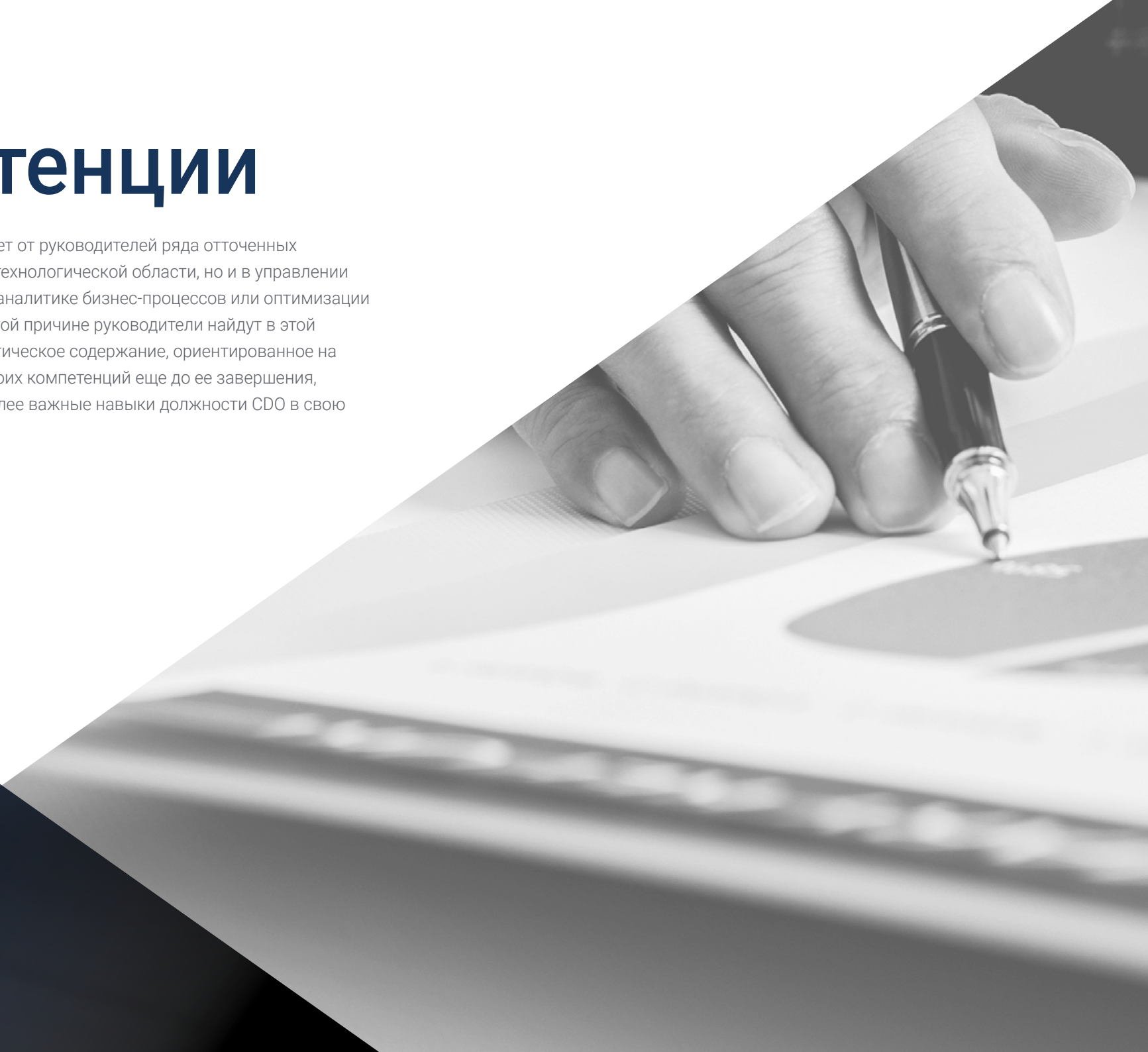
13

Разработать желаемый процесс и оценить его эффективность, сформулировав показатели управления в соответствии с уровнем организации

05

Компетенции

Цифровая трансформация требует от руководителей ряда отточенных навыков не только в очевидной технологической области, но и в управлении постоянно меняющейся средой, аналитике бизнес-процессов или оптимизации и контроле этих процессов. По этой причине руководители найдут в этой программе исключительно практическое содержание, ориентированное на непосредственное улучшение своих компетенций еще до ее завершения, что позволит им внедрить наиболее важные навыки должности CDO в свою повседневную работу.



A grayscale photograph of a hand pointing at a bar chart on a document. The chart has several bars of varying heights. The background is a dark blue gradient with a white diagonal line.

“

Вы сможете больше ценить свою работу, усилия и лидерские качества благодаря улучшению навыков в управлении цифровыми технологиями при прохождении этой программы”

01

Понимать влияние цифровой трансформации на клиентов, процессы, бизнес-модели, человеческие таланты и рабочие инструменты

02

Применять новые технологические инструменты в своей организации

03

Приобрести стратегическое видение для руководства процессами изменений в области управления инновациями и цифровой трансформации

04

Создать команду по цифровой трансформации, поняв, какие области компании и профили должны быть задействованы

05

Анализировать влияние использования текущих технологий на бизнес



06

Руководить изменениями, которые трансформируют организационные процессы

08

Разработать видение и стратегический потенциал для определения маркетингового плана, а также инструменты, которые используются в настоящее время

09

Руководить и управлять направлением цифрового маркетинга на корпоративном уровне

07

Анализировать цифровую среду: последствия, проблемы и возможности с точки зрения маркетинга

10

Освоить достижения новых рекламных форматов, обладая необходимыми знаниями, чтобы сделать ставку на них в своей будущей стратегии



11

Внедрять цифровую стратегию, изучая ее влияние на различные отрасли сегодня

12

Определять, есть ли у компании необходимые элементы для успешной реализации проекта BPM





13

Создавать модели бизнес-процессов с учетом наиболее часто используемых типов нотаций

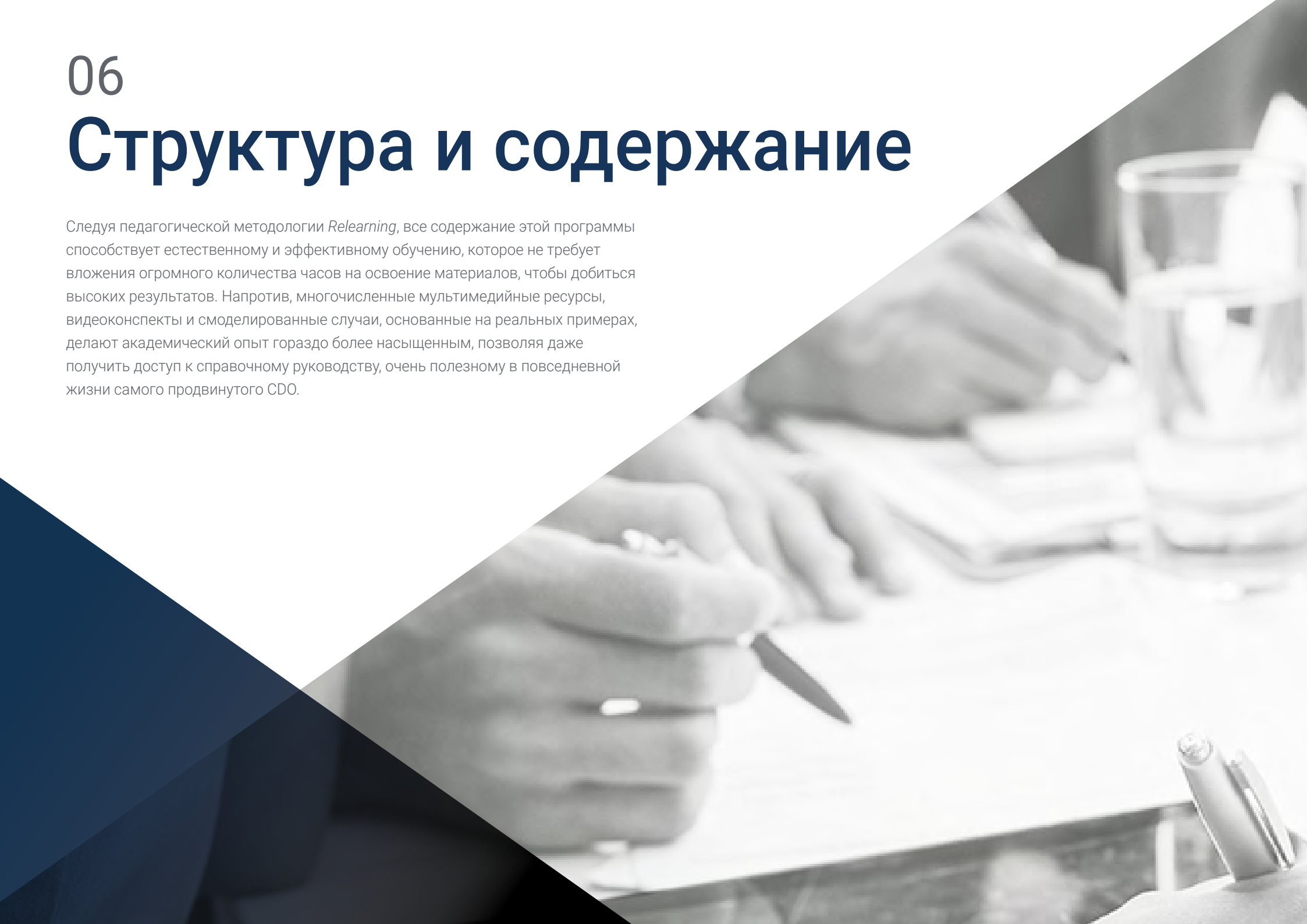
14

Планировать и организовывать имеющиеся ресурсы для обеспечения комплексной юридической защиты компании

06

Структура и содержание

Следуя педагогической методологии *Relearning*, все содержание этой программы способствует естественному и эффективному обучению, которое не требует вложения огромного количества часов на освоение материалов, чтобы добиться высоких результатов. Напротив, многочисленные мультимедийные ресурсы, видеоконспекты и смоделированные случаи, основанные на реальных примерах, делают академический опыт гораздо более насыщенным, позволяя даже получить доступ к справочному руководству, очень полезному в повседневной жизни самого продвинутого CDO.



“

С помощью этой программы MBA в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer) вы точно продвинетесь по карьерной лестнице к самым высоким ответственным должностям в цифровой сфере”

Учебный план

Программа MBA в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer) TECH Технологический университет – это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению задач и принятию бизнес-решений в области комплексного управления проектами. Содержание разработано таким образом, чтобы способствовать развитию управленческих навыков для более тщательного принятия решений в условиях неопределенности.

На протяжении 2700 часов обучения студенты анализируют множество практических кейсов в рамках индивидуальной работы, что позволит им учиться с помощью более контекстного подхода, облегчающего их понимание. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Эта программа подробно рассматривает различные области деятельности компании и предназначена для специализации менеджеров, понимающих управление проектами со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

План, разработанный для студентов, ориентирован на их профессиональное совершенствование и подготовку к достижению высоких результатов в области менеджмента и управления бизнесом. Программа, которая понимает ваши потребности и потребности вашей компании благодаря инновационному содержанию, основанному на последних тенденциях, и поддерживается лучшей образовательной методологией и исключительным преподавательским составом, что позволит вам приобрести навыки решения критических ситуаций творческим и эффективным способом.

Эта программа рассчитана на 12 месяцев и состоит из 13 модулей:

Модуль 1.	Цифровая среда в процессах
Модуль 2.	Цифровая трансформация в бизнесе
Модуль 3.	Новый цифровой век: <i>Интернет вещей (IoT)</i>
Модуль 4.	Цифровая трансформация как стратегия 360°
Модуль 5.	Маркетинговые каналы в цифровую эпоху
Модуль 6.	Новые модели поведения в процессе цифровой трансформации компаний
Модуль 7.	<i>Управление бизнес-процессами (BPM)</i>
Модуль 8.	Моделирование и анализ процессов
Модуль 9.	Контроль и оптимизация процессов
Модуль 10.	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
Модуль 11.	Управление персоналом и талантами
Модуль 12.	<i>Финансово-экономическое управление</i>
Модуль 13.	<i>Управленческий менеджмент</i>



Где, когда и как учиться?

TECH предлагает возможность пройти обучение по программе MBA в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer) полностью в режиме онлайн. В течение 12 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию данной программы, что позволит вам самостоятельно управлять учебным временем.

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

Модуль 1. Цифровая среда в процессах

1.1. Цифровой мир

- 1.1.1. Тенденции и возможности
- 1.1.2. Цифровая трансформация: выбор или необходимость
- 1.1.3. Влияние цифровой эпохи на клиентов

1.2. Влияние цифровой трансформации

- 1.2.1. Во внутренней и внешней коммуникации
- 1.2.2. В продажах и клиентских каналах
- 1.2.3. Новые бизнес-модели

1.3. Управление процессами

- 1.3.1. Процессы
- 1.3.2. Процесс и цикл Деминга
- 1.3.3. Карты процессов
 - 1.3.3.1. Стратегический менеджмент
 - 1.3.3.2. Операционная или цепочка создания стоимости
 - 1.3.3.3. Поддержка

1.4. Оптимизация в управлении процессами

- 1.4.1. Процессный подход
- 1.4.2. Фазы совершенствования процессов
- 1.4.3. Непрерывное совершенствование и организация

1.5. Инновация процесса

- 1.5.1. Дизайн-мышление
- 1.5.2. Гибкая методология разработки
- 1.5.3. Бережливый стартап

1.6. Цифровая бизнес-стратегия

- 1.6.1. Цифровой маркетинг и электронная коммерция
- 1.6.2. Интеграция традиционного и цифрового маркетинга
- 1.6.3. Инструменты онлайн-маркетинга

1.7. Организационная среда

- 1.7.1. Управление изменениями
- 1.7.2. Стратегия управления изменениями
- 1.7.3. Осуществление организационных изменений

1.8. Анализ и управление данными

- 1.8.1. История, эволюция и тенденции в веб-аналитике
- 1.8.2. Важность аналитики данных
- 1.8.3. Большие данные и бизнес-аналитика
 - 1.8.3.1. Большие данные
 - 1.8.3.2. Бизнес-аналитика (BI)

1.9. Инновации и технологии

- 1.9.1. Инновационные компании
- 1.9.2. Факторы конкурентоспособности. Творчество и инновации
- 1.9.3. Инновации и управление процессами

1.10. Приложения и истории успеха

- 1.10.1. Путь к цифровой трансформации
- 1.10.2. Проектирование цифровой трансформации
- 1.10.3. Как добиться успеха в цифровой трансформации

Модуль 2. Цифровая трансформация в бизнесе

2.1. Цифровая и бизнес трансформация

- 2.1.1. Дигитализация vs. Цифровая трансформация
- 2.1.2. Социальный бизнес: Платформы, процессы и люди
- 2.1.3. Организационные модели

2.2. Умная компания или компания 4.0

- 2.2.1. Разница между умной компанией, цифровой компанией и традиционной компанией
- 2.2.2. Ключи к управлению в компаниях, ориентированных на цифровые технологии
- 2.2.3. Проектирование, производство, логистика и дистрибуция Компании 4.0

2.3. Цифровая трансформация

- 2.3.1. Вызовы цифровой трансформации
- 2.3.2. Преимущества цифровой трансформации
- 2.3.3. Барьеры на пути цифровой трансформации

2.4. Типологии цифровой трансформации

- 2.4.1. Цифровая трансформация по видам бизнеса
- 2.4.2. Цифровая трансформация по бизнес-моделям
- 2.4.3. Цифровая трансформация по профилю пользователя

2.5. Профили, лидирующие в цифровой трансформации по направлениям

- 2.5.1. Технология
- 2.5.2. Маркетинг и рост
- 2.5.3. Кадровые ресурсы
- 2.5.4. Руководство

2.6. Стратегическое планирование ИТ/ИС

- 2.6.1. План ИТ/ИС
- 2.6.2. Структура плана ИТ/ИС
- 2.6.3. Фазы плана ИТ/ИС

2.7. Управление проектами информационных систем

- 2.7.1. Функциональные и нефункциональные требования
- 2.7.2. Типологии информационных систем
- 2.7.3. Модель взаимоотношений между сущностями

2.8. Различия между методологиями

- 2.8.1. Различия между дизайн-мышлением, бережливым стартапом, Agile, Growth Hacking
- 2.8.2. Углубление в методологию Growth Hacking
- 2.8.3. Другие методологии: Дизайн-спринт, Kanban и Six Sigma

2.9. Цифровые навыки

- 2.9.1. Стратегическое, коммуникативное и гибкое видение
- 2.9.2. Аналитика данных
- 2.9.3. Управление креативностью
- 2.9.4. Безопасность

2.10. Последствия цифровой трансформации

- 2.10.1. Дигитализация общества
- 2.10.2. Цифровое разделение
- 2.10.3. Гибкая работа, работа по целям и телеработа

Модуль 3. Новый цифровой век: Интернет вещей (IoT)

3.1. Интернет вещей

- 3.1.1. Анализ Интернета вещей
- 3.1.2. Сфера применения и эволюция
- 3.1.3. Последствия трансформации для компаний

3.2. Большие данные

- 3.2.1. Большие данные и малые данные
- 3.2.2. 4 V больших данных
- 3.2.3. Предиктивная аналитика
- 3.2.4. Подход, основанный на данных

3.3. Cloud Productivity

- 3.3.1. Характеристики
- 3.3.2. Модели реализации
- 3.3.3. Уровни или слои

3.4. Технология блокчейн

- 3.4.1. Блокчейн
- 3.4.2. Преимущества блокчейна
- 3.4.3. Применение блокчейна в мире бизнеса

3.5. Искусственный интеллект (ИИ)

- 3.5.1. Искусственный интеллект
- 3.5.2. Виды искусственного интеллекта
- 3.5.3. Приложения искусственного интеллекта
- 3.5.4. Машинное обучение vs. Искусственный интеллект

3.6. Расширенная реальность (XR)

- 3.6.1. Расширенная реальность
- 3.6.2. Виртуальная реальность (VR)
- 3.6.3. Дополненная реальность (AR)
- 3.6.4. Смешанная реальность (MR)

3.7. Augmented humans или Человек 2.0

- 3.7.1. Human enhancement technologies (HET)
- 3.7.2. Биохакинг
- 3.7.3. Ускоренное обучение

3.8. 3D-печать

- 3.8.1. Эволюция и сфера применения 3D-печати
- 3.8.2. Виды 3D-печати
- 3.8.3. Применение 3D-печати

3.9. Услуги LBS (Location-Based Service)

- 3.9.1. Bluetooth Low Energy (BLE): Beacons
- 3.9.2. GPS Местоположение
- 3.9.3. Беспроводное местоположение: Геозонирование и геотегирование (RFID и NFC, штрихкоды, QR-сканеры)

3.10. Технология 5G

- 3.10.1. Подключение
- 3.10.2. Преимущества 5G
- 3.10.3. Области применения

Модуль 4. Цифровая трансформация как стратегия 360°**4.1. Стратегия 360°**

- 4.1.1. Узнаваемость бренда
- 4.1.2. Составление карты контента и путешествия клиента
- 4.1.3. Стратегия "всегда на связи"

4.2. Ребрендинг

- 4.2.1. Ребрендинг
- 4.2.2. Когда реализовывать стратегию ребрендинга?
- 4.2.3. Как реализовать стратегию ребрендинга?

4.3. HR-маркетинг

- 4.3.1. Маркетинг в рекрутинге
- 4.3.2. Этапы HR-маркетинга
- 4.3.3. Коммуникационная стратегия: внутренняя и внешняя

4.4. Маркетинг взаимоотношений

- 4.4.1. Реляционный маркетинг
- 4.4.2. Входящий маркетинг
- 4.4.3. Инструменты

4.5. Инновационные сообщества и экосистемы

- 4.5.1. Инновационные экосистемы
- 4.5.2. Типы профилей
- 4.5.3. Ключи к созданию внутреннего и внешнего сообщества

4.6. Социальные продажи

- 4.6.1. Социальные продажи
- 4.6.2. Как реализовать стратегию социальных продаж?
- 4.6.3. Приложения, основанные на социальных продажах

4.7. Экспериментальный маркетинг

- 4.7.1. Экспериментальный маркетинг
- 4.7.2. Цели кампании экспериментального маркетинга
- 4.7.3. Использование технологий в экспериментальном маркетинге

4.8. Брендированный контент и нативная реклама

- 4.8.1. Брендированный контент и дебрэндинг
- 4.8.2. Контент-маркетинг vs. Бренд-журналистика
- 4.8.3. Нативная реклама

4.9. Маркетинг в реальном времени

- 4.9.1. Маркетинг в реальном времени
- 4.9.2. Подготовка кампании маркетинга в реальном времени
- 4.9.3. Персонализация как ключевая концепция
- 4.9.4. Корпоративная социальная ответственность

4.10. Ключевые показатели эффективности (KPI) в цифровую эпоху

- 4.10.1. Организационные показатели
- 4.10.2. Инновационные показатели
- 4.10.3. Маркетинговые показатели

Модуль 5. Маркетинговые каналы в цифровую эпоху**5.1. Социальные сети**

- 5.1.1. Реляционные
- 5.1.2. Для развлечения
- 5.1.3. Профессиональные
- 5.1.4. Нишевые

5.2. Маркетинг влияния

- 5.2.1. Рейтинг инфлюенсеров
- 5.2.2. Разработка кампаний с участием инфлюенсеров
- 5.2.3. Типы кампаний с инфлюенсерами

5.3. Маркетинг электронной почты

- 5.3.1. Цели маркетинга по электронной почте
- 5.3.2. Ключевые факторы маркетинга электронной почты
- 5.3.3. Автоматизация электронной почты

5.4. Веб-сайт и SEO

- 5.4.1. Веб-страница
- 5.4.2. On-Page SEO
- 5.4.3. Off-Page SEO

5.5. Мобильные приложения и ASO

- 5.5.1. Типы приложений
- 5.5.2. Ключевые понятия
- 5.5.3. Позиционирование ASO

5.6. Платные кампании

- 5.6.1. Платная медиастратегия
- 5.6.2. Google ADS
- 5.6.3. Facebook ADS

5.7. Партнерский маркетинг

- 5.7.1. Анализ партнерского маркетинга
- 5.7.2. Виды партнерского маркетинга
- 5.7.3. Основные вопросы

5.8. Программная реклама

- 5.8.1. Программная реклама
- 5.8.2. Ключевые действующие лица
- 5.8.3. Преимущества программной рекламы
- 5.8.4. Торги в режиме реального времени (RTB)

5.9. Программы лояльности

- 5.9.1. Программа лояльности
- 5.9.2. Важность геймификации
- 5.9.3. Типы программ лояльности

5.10. Кобрендинг

- 5.10.1. Кобрендинговая кампания
- 5.10.2. Виды кобрендинга
- 5.10.3. Кобрендинг vs. Ко-маркетинг

Модуль 6. Новые модели поведения в процессе цифровой трансформации компаний

6.1. Принятие новых моделей поведения

- 6.1.1. Социальное дистанцирование
- 6.1.2. A-commerce
- 6.1.3. Mentor to Protégé (M2P)

6.2. Тенденции в области коммуникации

- 6.2.1. Инклюзивный и социальный маркетинг
- 6.2.2. Экология и близость
- 6.2.3. Гуманизация
- 6.2.4. Дифференциация

6.3. Эволюция контента

- 6.3.1. Эволюция быстрого контента
- 6.3.2. Немедленный контент
- 6.3.3. От сторителлинга к созданию истории
- 6.3.4. Рост премиального контента

6.4. Эволюция поиска

- 6.4.1. Намерение поиска
- 6.4.2. Голосовой маркетинг
- 6.4.3. Визуальный поиск
- 6.4.4. Интерактивные поиски

6.5. Прогресс поддержки

- 6.5.1. Цифровая ООН-реклама
- 6.5.2. Подключенное телевидение и видео over-the-top (OTT)
- 6.5.3. Подкасты и аудио онлайн
- 6.5.4. Стриминг

6.6. Ориентированность на клиента

- 6.6.1. Ориентированность на клиента vs. Клиентский опыт vs. Ориентированность на продукт
- 6.6.2. Пользовательский контент
- 6.6.3. Share of voice
- 6.6.4. Персонализация

6.7. Эволюция электронной коммерции

- 6.7.1. Развитие и перспективы
- 6.7.2. Типы систем
- 6.7.3. Виды электронной коммерции

6.8. Поведенческая экономика

- 6.8.1. Поведенческая экономика
- 6.8.2. Типы предубеждений и подталкиваний
- 6.8.3. CRO
- 6.8.4. UX vs. UI

6.9. Цифровая трансформация: Физическая + цифровая

- 6.9.1. Эпоха цифровизации
- 6.9.2. Social, Location и Mobile (SoLoMo)
- 6.9.3. Развитие методов оплаты
- 6.9.4. Новые задачи для розничной торговли

6.10. Отраслевые изменения в цифровой среде

- 6.10.1. Туризм
- 6.10.2. Мобильность
- 6.10.3. Здоровье

Модуль 7. Управление бизнес-процессами (BPM)**7.1. Архитектура предприятия**

- 7.1.1. Холистический взгляд на архитектуру предприятия
- 7.1.2. Цепочка создания стоимости
- 7.1.3. Архитектура процесса

7.2. Диагностика BPM

- 7.2.1. Управление бизнес-процессами
- 7.2.2. Бизнес-факторы
- 7.2.3. Необходимые элементы для успешного внедрения
- 7.2.4. Цикл зрелости

7.3. Принципы BPM

- 7.3.1. Адаптивность контекста
- 7.3.2. Непрерывность
- 7.3.3. Развитие компетенций
- 7.3.4. Холизм
- 7.3.5. Институционализация
- 7.3.6. Участие заинтересованных сторон
- 7.3.7. Общий язык
- 7.3.8. Назначение
- 7.3.9. Простота
- 7.3.10. Владение технологиями

7.4. Преимущества BPM

- 7.4.1. Бизнес
- 7.4.2. Клиенты
- 7.4.3. Управление
- 7.4.4. Заинтересованные стороны
- 7.4.5. Приложения BPM
 - 7.4.5.1. Улучшение бизнес-процессов (BPI)
 - 7.4.5.2. Управление эффективностью предприятия (EPM)
 - 7.4.5.3. Непрерывное совершенствование (CR)

7.5. Отраслевое применение BPM

- 7.5.1. Финансовые учреждения
- 7.5.2. Телекоммуникации
- 7.5.3. Здравоохранение
- 7.5.4. Страхование
- 7.5.5. Обрабатывающая промышленность

7.6. Эталонные модели процессов

- 7.6.1. Модель APQC
- 7.6.2. Модель SCOR

7.7. Центр совершенствования процессов (COE)

- 7.7.1. Функции и преимущества COE
- 7.7.2. Шаги по созданию COE и модели управления

7.8. Шаги к успеху BPM

- 7.8.1. Открытие и упрощение
- 7.8.2. Получение и документирование
- 7.8.3. Публикация и анимация
- 7.8.4. Проектирование и совершенствование
- 7.8.5. Моделирование и оптимизация
- 7.8.6. Генерация и выполнение
- 7.8.7. Мониторинг и управление

7.9. Проблемы управления бизнес-процессами

- 7.9.1. Риски в зависимости от стадии процесса
- 7.9.2. Стратегии преодоления риска
- 7.9.3. Ошибки при внедрении

7.10. Соображения для начала проекта BPM

- 7.10.1. Выбор правильной отправной точки
- 7.10.2. Взаимодействие с пользователями
- 7.10.3. Измерение с самого начала

Модуль 8. Моделирование и анализ процессов

8.1. Моделирование процессов

- 8.1.1. Цели моделирования процессов
- 8.1.2. Преимущества использования стандартизированной модели нотации
- 8.1.3. Соображения по выбору модели нотации

8.2. Нотация моделирования бизнес-процессов (BPMN)

- 8.2.1. Компоненты BPMN
- 8.2.2. Типы диаграмм BPMN
- 8.2.3. Преимущества BPMN
- 8.2.4. Недостатки BPMN

8.3. Другие виды моделирования процессов

- 8.3.1. Swim Lanes ("Плавательные дорожки")
- 8.3.2. Flow Charting (Блок-схема)
- 8.3.3. Событийная цепочка процессов (EPC)
- 8.3.4. Унифицированный язык моделирования (UML)
- 8.3.5. Интегрированный язык определений (IDEF)
- 8.3.6. Составление карты потока ценности

8.4. Подходы к моделированию процессов

- 8.4.1. Цепочка создания стоимости
- 8.4.2. Поставщик, вход, процесс, выход, заказчик (SIPOC)
- 8.4.3. Системная динамика

8.5. Уровни моделирования процессов

- 8.5.1. Перспектива компаний
- 8.5.2. Перспектива бизнеса
- 8.5.3. Перспектива операционной деятельности

8.6. Сбор информации

- 8.6.1. Прямое наблюдение
- 8.6.2. Интервью
- 8.6.3. Опросы
- 8.6.4. Структурированные семинары
- 8.6.5. Веб-конференции

8.7. Программное обеспечение для моделирования (BPMS)

- 8.7.1. AuraPortal
- 8.7.2. Bizagi Modeler
- 8.7.3. Trisotech
- 8.7.4. iGrafx
- 8.7.5. IBM Blueworks Live
- 8.7.6. OnBase by Hyland
- 8.7.7. Oracle BPM Suite
- 8.7.8. Signavio

8.8. Анализ процессов

- 8.8.1. Этап реализации
- 8.8.2. Роли в анализе
- 8.8.3. Факторы для анализа процессов
- 8.8.4. Экономический анализ
- 8.8.5. Дерево причинно-следственных связей
- 8.8.6. Анализ риска
- 8.8.7. Анализ ресурсного потенциала
- 8.8.8. Анализ человеческих талантов

8.9. Соображения для анализа процесса

- 8.9.1. Лидерство на уровне руководства
- 8.9.2. Зрелость управления процессами
- 8.9.3. Избегание устранения неисправностей во время анализа
- 8.9.4. Эффективный анализ
- 8.9.5. Потенциальная устойчивость
- 8.9.6. Упущение ответственности за несоответствия
- 8.9.7. Понимание организационной культуры
- 8.9.8. Клиентоориентированность
- 8.9.9. Наличие ресурсов

8.10. Моделирование бизнес-процессов

- 8.10.1. Технические и политические соображения для моделирования
- 8.10.2. Пошаговое моделирование бизнес-процессов
- 8.10.3. Инструменты моделирования

Модуль 9. Контроль и оптимизация процессов**9.1. Проектирование процессов**

- 9.1.1. Фундаментальные аспекты проектирования технологических процессов
- 9.1.2. Переход от "AS IS" к "TO BE"
- 9.1.3. Экономический анализ процесса "TO BE"

9.2. На пути к управлению эффективностью процессов

- 9.2.1. Учет уровня зрелости процесса
- 9.2.2. Интерпретации эффективности
- 9.2.3. Измеряемые аспекты
- 9.2.4. Дизайн измерения эффективности

9.3. Измерение и контроль эффективности процесса

- 9.3.1. Важность измерения процессов
- 9.3.2. Показатели управления процессами
- 9.3.3. Шаги по созданию показателей управления

9.4. Методы измерения и мониторинга эффективности

- 9.4.1. Карта потока создания стоимости (VSM)
- 9.4.2. Системы расчета затрат на основе деятельности
- 9.4.3. Статистический мониторинг

9.5. Статистическое управление процессами

- 9.5.1. Статистические параметры
- 9.5.2. Анализ изменчивости
- 9.5.3. Контрольные диаграммы
- 9.5.4. Планы отбора проб

9.6. Добыча полезных ископаемых

- 9.6.1. Состояние дел в области добычи полезных ископаемых
- 9.6.2. Методология интеллектуального анализа процессов
- 9.6.3. Факторы, которые необходимо учитывать при внедрении

9.7. Интеллектуальный анализ процессов

- 9.7.1. Интеллектуальный анализ процессов
- 9.7.2. Инструменты BAM (Business Activity Monitoring)
- 9.7.3. Приборные панели (Dashboards)

9.8. Управление изменениями

- 9.8.1. Сопротивление изменениям
- 9.8.2. Управление неопределенностью в человеческих талантах
- 9.8.3. Процесс управления изменениями

9.9. Организационная трансформация

- 9.9.1. Не ограничиваясь совершенствованием
- 9.9.2. Преобразование организации
- 9.9.3. Постоянная оптимизация

9.10. Новое управление бизнес-процессами

- 9.10.1. Аспекты организации, ориентированной на процесс
- 9.10.2. Оценка организационной зрелости
- 9.10.3. Внедрение модели управления
- 9.10.4. Разработка дорожной карты BPM

Модуль 10. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

10.1. Глобализация и руководство

- 10.1.1. Руководство и корпоративное управление
- 10.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
- 10.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления

10.2. Лидерство

- 10.2.1. Лидерство. Концептуальный подход
- 10.2.2. Лидерство в бизнесе
- 10.2.3. Значение лидера в управлении бизнесом

10.3. Кросс-культурный менеджмент

- 10.3.1. Концепция кросс-культурного менеджмента
- 10.3.2. Вклад в познание национальных культур
- 10.3.3. Управление разнообразием

10.4. Развитие менеджмента и лидерства

- 10.4.1. Концепция развития менеджмента
- 10.4.2. Концепция лидерства
- 10.4.3. Теории лидерства
- 10.4.4. Стили лидерства
- 10.4.5. Интеллект в лидерстве
- 10.4.6. Проблемы лидерства сегодня

10.5. Деловая этика

- 10.5.1. Этика и мораль
- 10.5.2. Деловая этика
- 10.5.3. Лидерство и этика в компаниях

10.6. Устойчивость

- 10.6.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 10.6.2. Повестка дня на 2030 год
- 10.6.3. Устойчивые предприятия

10.7. Корпоративная социальная ответственность

- 10.7.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 10.7.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 10.7.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

10.8. Системы и инструменты ответственного управления

- 10.8.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 10.8.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 10.8.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 10.8.4. Инструменты и стандарты КСО

10.9. Транснациональные компании и права человека

- 10.9.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 10.9.2. Транснациональные компании и международное право
- 10.9.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

10.10. Правовое регулирование и корпоративное управление

- 10.10.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 10.10.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 10.10.3. Международное трудовое право

Модуль 11. Управление персоналом и талантами**11.1. Стратегическое управление персоналом**

- 11.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
- 11.1.2. Стратегическое управление персоналом

11.2. Управление человеческими ресурсами на основе компетенций

- 11.2.1. Анализ потенциала
- 11.2.2. Политика вознаграждения
- 11.2.3. Планирование карьеры/повышения

11.3. Оценка производительности и управление эффективностью

- 11.3.1. Управление производительностью
- 11.3.2. Управление эффективностью: цели и процесс

11.4. Инновации в управлении талантами и людьми

- 11.4.1. Модели стратегического управления талантами
- 11.4.2. Выявление, обучение и развитие талантов
- 11.4.3. Лояльность и удержание
- 11.4.4. Проактивность и инновации

11.5. Мотивация

- 11.5.1. Природа мотивации
- 11.5.2. Теория ожиданий
- 11.5.3. Теории потребностей
- 11.5.4. Мотивация и финансовое вознаграждение

11.6. Развитие высокоэффективных команд

- 11.6.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
- 11.6.2. Методики управления высокоэффективными самоуправляемыми командами

11.7. Управление изменениями

- 11.7.1. Управление изменениями
- 11.7.2. Тип процессов управления изменениями
- 11.7.3. Этапы или фазы управления изменениями

11.8. Переговоры и управление конфликтами

- 11.8.1. Переговоры
- 11.8.2. Управление конфликтами
- 11.8.3. Антикризисное управление

11.9. Управленческая коммуникация

- 11.9.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
- 11.9.2. Департаменты коммуникации
- 11.9.3. Менеджер по коммуникациям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям

11.10. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов

- 11.10.1. Производительность
- 11.10.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

Модуль 12. Финансово-экономическое управление

12.1. Экономическая среда

- 12.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система
- 12.1.2. Финансовые учреждения
- 12.1.3. Финансовые рынки
- 12.1.4. Финансовые активы
- 12.1.5. Прочие организации финансового сектора

12.2. Управленческий учет

- 12.2.1. Основные понятия
- 12.2.2. Активы компании
- 12.2.3. Обязательства компании
- 12.2.4. Чистая стоимость компании
- 12.2.5. Счет прибылей и убытков

12.3. Информационные системы и бизнес-аналитика

- 12.3.1. Основы и классификация
- 12.3.2. Этапы и методы распределения затрат
- 12.3.3. Выбор центра затрат и эффекта

12.4. Бюджет и управленческий контроль

- 12.4.1. Модель бюджета
- 12.4.2. Капитальный бюджет
- 12.4.3. Операционный бюджет
- 12.4.5. Бюджет казначейства
- 12.4.6. Мониторинг бюджета

12.5. Финансовый менеджмент

- 12.5.1. Финансовые решения компании
- 12.5.2. Финансовый отдел
- 12.5.3. Денежные излишки
- 12.5.4. Риски, связанные с управлением финансами
- 12.5.5. Управление рисками в финансовом менеджменте

12.6. Финансовое планирование

- 12.6.1. Определение финансового планирования
- 12.6.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании
- 12.6.3. Создание и разработка бизнес-стратегии
- 12.6.4. Таблица движения денежных средств
- 12.6.5. Таблица оборотных активов

12.7. Корпоративная финансовая стратегия

- 12.7.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования
- 12.7.2. Продукты корпоративного финансирования

12.8. Стратегическое финансирование

- 12.8.1. Самофинансирование
- 12.8.2. Увеличение собственных средств
- 12.8.3. Гибридные ресурсы
- 12.8.4. Финансирование через посредников

12.9. Финансовый анализ и планирование

- 12.9.1. Анализ бухгалтерского баланса
- 12.9.2. Анализ отчета о прибылях и убытках
- 12.9.3. Анализ рентабельности

12.10. Анализ и решение кейсов/проблем

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

Модуль 13. Управленческий менеджмент**13.1. Общий менеджмент**

- 13.1.1. Концепция общего менеджмента
- 13.1.2. Действия генерального директора
- 13.1.3. Генеральный директор и его функции
- 13.1.4. Трансформация работы менеджмента

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

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

13.3. Управление операциями

- 13.3.1. Важность управления
- 13.3.2. Цепочка создания стоимости
- 13.3.3. Управление качеством

13.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей

- 13.4.1. Межличностная коммуникация
- 13.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 13.4.3. Барьеры коммуникации

13.5. Средства личной и организационной коммуникации

- 13.5.1. Межличностная коммуникация
- 13.5.2. Инструменты межличностной коммуникации
- 13.5.3. Коммуникация в организации
- 13.5.4. Инструменты в организации

13.6. Кризисная коммуникация

- 13.6.1. Кризис
- 13.6.2. Фазы кризиса
- 13.6.3. Сообщения: содержание и моменты

13.7. Подготовка кризисного плана

- 13.7.1. Анализ потенциальных проблем
- 13.7.2. Планирование
- 13.7.3. Адекватность персонала

13.8. Эмоциональный интеллект

- 13.8.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 13.8.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 13.8.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация

13.9. Личный брендинг

- 13.9.1. Стратегии личного брендинга
- 13.9.2. Законы личного брендинга
- 13.9.3. Инструменты для создания личного бренда

13.10. Лидерство и управление командой

- 13.10.1. Лидерство и стили лидерства
- 13.10.2. Возможности и проблемы лидеров
- 13.10.3. Управление процессами изменений
- 13.10.4. 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 TECH 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 TECH 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.



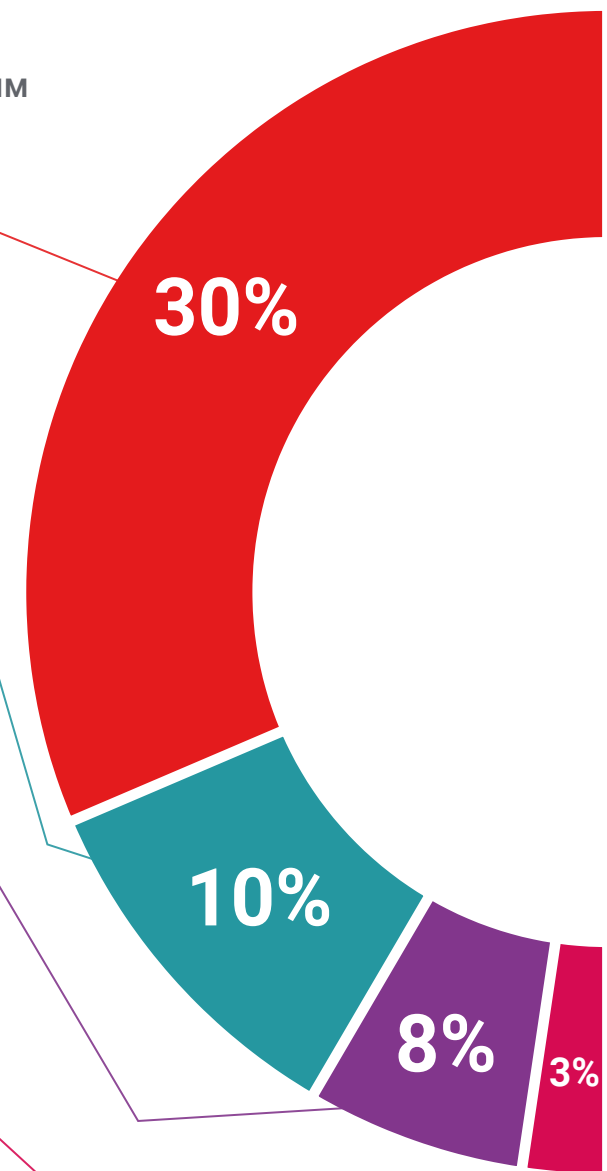
Практика управленческих навыков

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

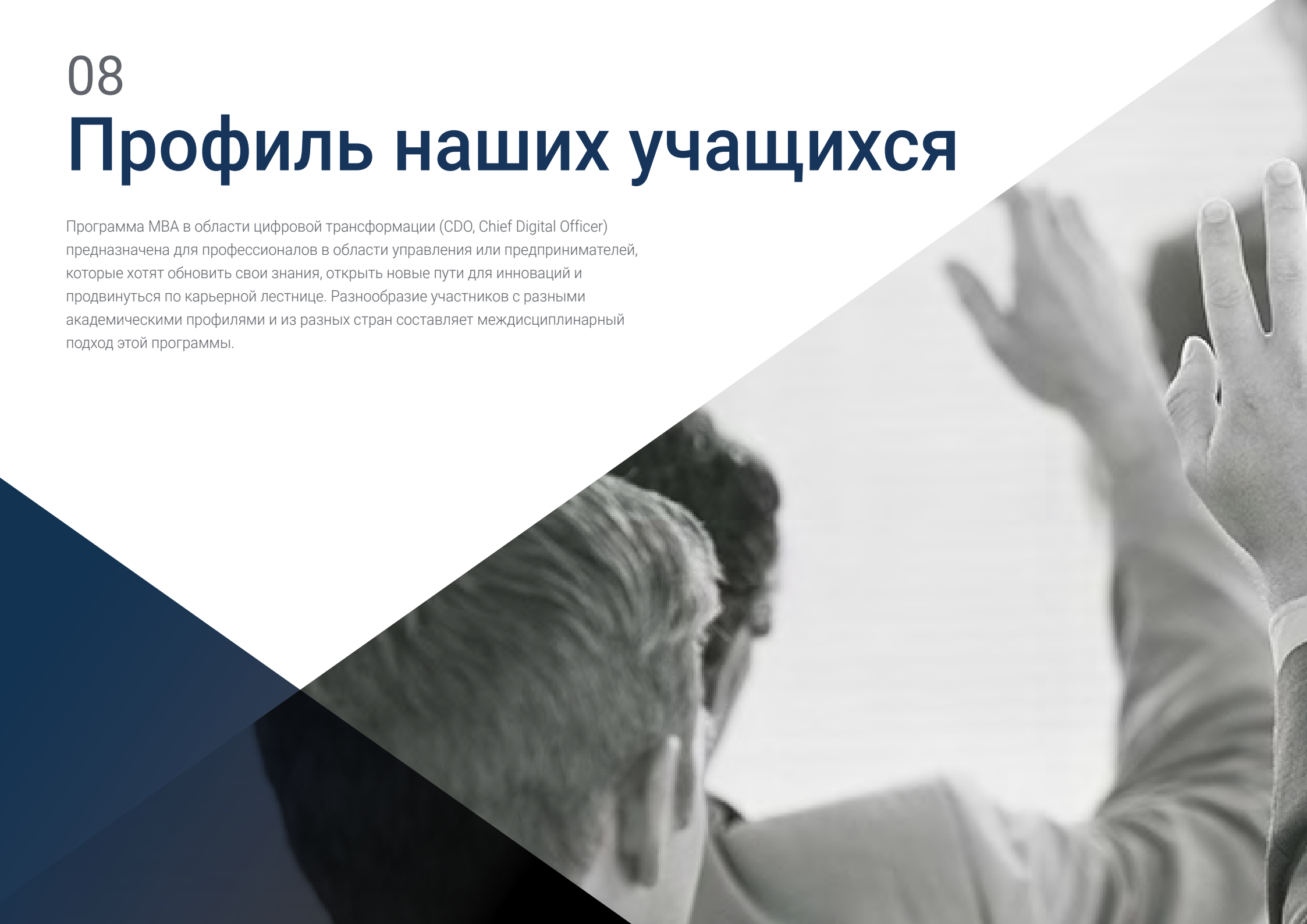
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

Профиль наших учащихся

Программа MBA в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer) предназначена для профессионалов в области управления или предпринимателей, которые хотят обновить свои знания, открыть новые пути для инноваций и продвинуться по карьерной лестнице. Разнообразие участников с разными академическими профилями и из разных стран составляет междисциплинарный подход этой программы.



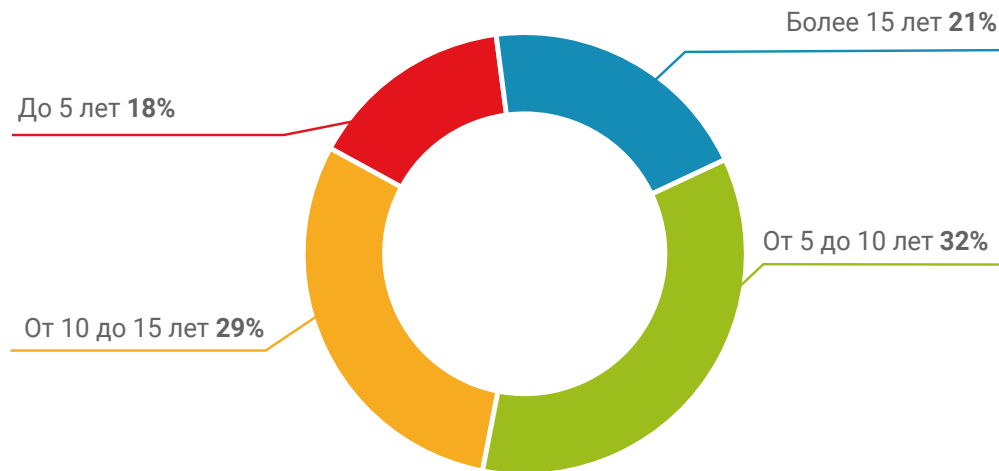
“

Если вы ищете возможность интересного совершенствования своей профессиональной карьеры, продолжая работать, то эта программа для вас”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Рикардо Родриго

Руководитель проекта

"Я долго искал программу, которая позволила бы мне всесторонне войти в цифровой мир, узнать об основных достижениях в этой области, связанных с управлением процессами и проектами. Несомненно, TESH дал мне возможность пройти программу специализации в этой области, добившись больших преимуществ на профессиональном уровне"

09

Руководство курса

В преподавательский состав программы входят ведущие эксперты в области управления проектами, которые привносят в программу свой многолетний опыт. Кроме того, в разработке и подготовке программы принимают участие другие специалисты, пользующиеся признанным авторитетом в смежных областях, которые дополняют обучение на основе междисциплинарного подхода, и таким образом получают уникальный и полезный опыт.



“

Преподавательский состав высокого уровня обучит вас навыкам, которые вы сможете применять в своей ежедневной практике”

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 организационной коммуникации Университета Майами

“

*Благодаря TECH 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.

Рик 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

“

*Воспользуйтесь
возможностью узнать о
последних достижениях в этой
области, чтобы применить их в
своей 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. 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 **взращивал 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 **BIMLeadership 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. Аренс 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 реализуются 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. Андреа отвечал за создание эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Он также 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 TECH, 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 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 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 преподавателями"

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**. 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 Барриентос, Джанкарло

- ♦ IT-менеджер в Assist-365
- ♦ Инженер в области информационных систем со специализацией в области разработки программного обеспечения в USAL, Буэнос-Айресе
- ♦ Сооснователь и технический директор LogTech
- ♦ Fundador y CTO en Dash Core
- ♦ Основатель и технический директор Dash Core
- ♦ Инженер-программист Университета Сальвадора



Г-н Ньето-Сандоваль Гонсалес-Николас, Давид

- ♦ Инженер в области энергоэффективности и циркулярной экономики в Aprofem
- ♦ Инженер-технолог промышленного производства от EUP Малага
- ♦ Промышленный инженер в ETSII Сьюдад Реал
- ♦ Сотрудник по защите данных (DPO), Университет Антонио Небриха
- ♦ Эксперт в области управления проектами, бизнес-консультант и наставник в таких организациях, как Youth Business Spain или COGITI Сьюдад-Реаль.
- ♦ Генеральный директор стартапа GoWork, ориентированного на управление навыками, профессиональное развитие и расширение бизнеса через гипермаркеты
- ♦ Редактор содержания технологического обучения для государственных и частных организаций
- ♦ Сертифицированный EOI преподаватель в области промышленности, предпринимательства, человеческих ресурсов, энергетики, новых технологий и технологических инноваций

Преподаватели

Г-жа Гарсия Сальвадор, Лаура

- ◆ CMO - руководитель отдела маркетинга в Zacatrus
- ◆ CMO и Growth в Ruralka Hoteles
- ◆ Менеджер по маркетингу в Adopta un Abuelo
- ◆ Степень магистра в области цифрового маркетинга в ESIC
- ◆ Степень бакалавра в области делового администрирования и менеджмента и рекламы и связей с общественностью

Г-н Гознага Пенья, Андрес

- ◆ Юрист, писатель и специалист в области промышленной собственности, авторского права и новых технологий
- ◆ Степень магистра в области промышленной собственности, авторского права и новых технологий Университета Экстернадо в Колумбии
- ◆ Степень бакалавра права, полученная в Северном университете

Г-жа Гарридо Брито, Стефани

- ◆ Scrum-мастер в Trinet
- ◆ Scrum мастер и Lean Tech
- ◆ Инженер в области логистики в Marval
- ◆ Операционный координатор в Geotech Solutions
- ◆ Последипломное образование по коучингу, НЛП и командному лидерству, логистике и управлению процессами Европейской школы бизнеса в Барселоне
- ◆ Степень магистра в области цифровой трансформации в промышленной инженерии
- ◆ Степень бакалавра в области промышленной инженерии Северного университета

Г-жа Гомес Моралес, Мария Даниэла

- ◆ Специалист по промышленной инженерии
- ◆ Консультант по работе со студентами в Северном университете
- ◆ Аналитик по производству в Smurfit Kappa
- ◆ Аналитик по консультированию и университетской жизни в Atlántico
- ◆ Степень бакалавра в области промышленной инженерии в Университете Севера



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

10

Влияние на карьеру

ТЭСН осознает, что обучение по программе такого рода является крупной финансовой, профессиональной и, конечно же, личной инвестицией. Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста. Поэтому прилагаются все усилия и средства, чтобы помочь вам приобрести необходимые навыки и умения для достижения этих изменений.



“

*В TECH мы работаем по максимуму,
чтобы помочь вам достичь желаемых
профессиональных изменений”*

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

Программа MBA в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer) ТЕСН Технологический университет – это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению бизнес-задач и принятию решений по цифровой трансформации. 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.

Уникальная
возможность улучшить
свои карьерные
перспективы.

Достигните желаемых
профессиональных
изменений после
прохождения
этой программы
специализации.

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

Программа MBA в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer) способствует раскрытию потенциала талантов организации, специализируясь на лидерах высокого уровня. Поэтому прохождение этой академической программы позволит совершенствоваться не только на личном, но прежде всего, на профессиональном уровне, повышая уровень подготовки и улучшая управленческие навыки. Более того, вступление в образовательное сообщество TESH — это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.



“

Благодаря этой программе вы принесете в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к соответствующим изменениям в организации”

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 в области MBA в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer) гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Бизнес-магистратура, выдаваемого TESH Технологическим университетом.



“

Успешно пройдите эту программу и получите университетский диплом без хлопот, связанных с поездками и бумажной волокитой”

Данная **Бизнес-магистратура в области MBA в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer)** содержит самую полную и современную научную программу на рынке.

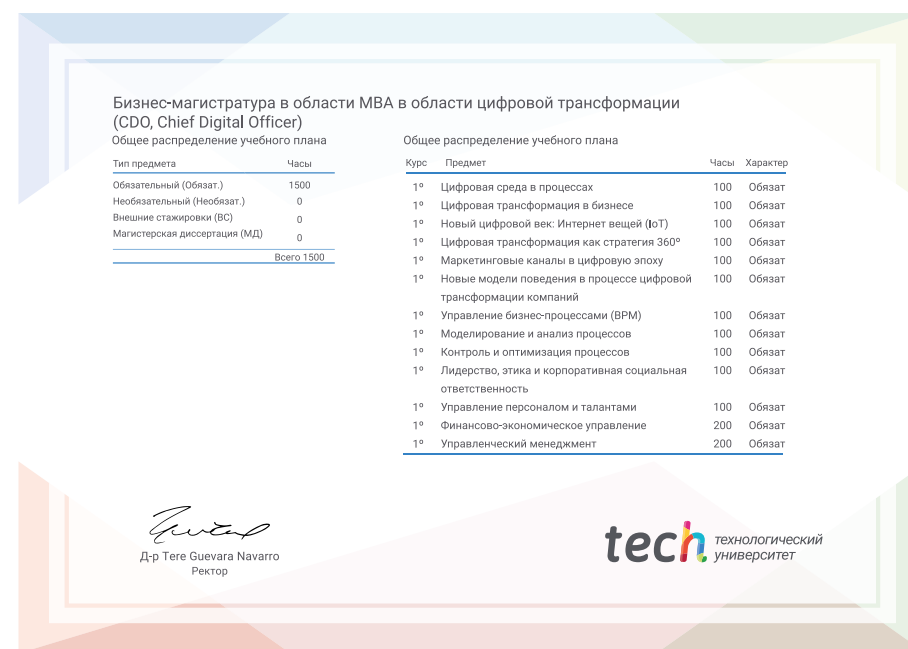
После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Бизнес-магистратура**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

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 цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer)**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**



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



Бизнес-магистратура МВА в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer)

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

Бизнес-магистратура

МВА в области цифровой трансформации (CDO, Chief Digital Officer)

