

# Бизнес-магистратура

МВА в области

финансового менеджмента  
(CFO, Chief Financial Officer)



## Бизнес-магистратура МВА в области финансового менеджмента (CFO, Chief Financial Officer)

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: **выпускников университетов и профессионалов с опытом работы в финансово-экономической сфере.**

Веб-доступ: [www.techitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-financial-management-chief-financial-officer](http://www.techitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-financial-management-chief-financial-officer)

# Оглавление

01	Добро пожаловать	02	Почему стоит учиться в TECH?	03	Почему именно наша программа?	04	Цели
	<hr/>		<hr/>		<hr/>		<hr/>
	стр. 4		стр. 6		стр. 10		стр. 14
		05	Компетенции	06	Структура и содержание	07	Методология
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 20		стр. 24		стр. 36
		08	Профиль наших учащихся	09	Руководство курса	10	Влияние на карьеру
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 44		стр. 48		стр. 68
				11	Преимущества для вашей компании	12	Квалификация
					<hr/>		<hr/>
					стр. 72		стр. 76

# 01

# Добро пожаловать

Финансовый директор или CFO — ключевая фигура в организации и управлении любой компании. Как лицо, ответственное за экономическое и финансовое планирование компании, он должен обеспечивать надлежащее функционирование инвестиций и финансирования на самом высоком уровне. Таким образом, эта работа должна выполняться с максимальной точностью, поскольку небольшая ошибка может привести к невосполнимым потерям. Поэтому руководители должны владеть такими вопросами, как стратегическое управление, финансовые риски и международное развитие, а также быть в курсе экономических событий и инноваций. Эта программа TECH фокусируется на всех этих знаниях и расширяет их, предлагая руководителю простой и несложный вариант направить свою карьеру в сторону должности финансового директора. И все это, кроме того, с преимуществом в виде 100% онлайн учебного плана и преподавательского состава, специализирующегося на данном предмете.



МВА в области финансового менеджмента (CFO, Chief Financial Officer) |  
TECH Технологический университет



“

*Займите должность финансового директора со всеми гарантиями, совершенствуя свои компетенции в области финансовых рынков, управленческих навыков и международных финансов”*

02

# Почему стоит учиться в ТЕСН?

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



“

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

## В TECH Технологическом университете



### Инновации

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

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



### Высокие требования

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

**95%**

студентов TECH успешно завершают обучение



### Нетворкинг

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

**100 000+**

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

**200+**

разных национальностей



### Расширение прав и возможностей

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

**+500+**

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями



### Талант

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

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



### Мультикультурный контекст

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

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



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



### Анализ

---

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



### Академическое превосходство

---

TECH предлагает студентам лучшую методику онлайн-обучения. Университет сочетает метод *Relearning* (наиболее признанная во всем мире методология последиplomного 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 последиplomных 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 управленческих и лидерских навыков профессионалов, которые хотят стать ключевыми фигурами в мире бизнеса, заняв должность финансового директора с известным престижем и возможностями. На протяжении всей программы студенты будут развивать ряд навыков, необходимых для этой должности, следуя учебному плану, разработанному специально для этой цели и созданному высококвалифицированным преподавательским составом.



“

*Международный опыт, этические принципы и деловая хватка – характеристики, востребованные в финансовых директорах: должность с высокой ответственностью, на которую вы можете получить уникальную возможность для карьерного роста”*

Ваши цели - это наши цели

Мы работаем вместе, чтобы помочь вам их достичь

Бизнес-магистратура MBA в области финансового менеджмента (CFO, Chief Financial Officer) поможет вам:

01

Приобрести лидерские качества, необходимые для управления командами в области финансов

04

Разрабатывать стратегии для принятия инвестиционных и финансовых решений в сложной и нестабильной среде, оценивая их влияние на компанию

02

Определять последние тенденции и разработки в области управления бизнесом

03

Развивать компетенции для разработки финансовых стратегий, согласованных со стратегией компании

05

Развивать навыки выявления, анализа и решения проблем



06

Объяснять компанию с глобальной точки зрения, а также ответственность и новую роль финансовых директоров

08

Разрабатывать инновационные стратегии и политику для улучшения финансового управления и повышения эффективности

09

Формулировать и внедрять финансовую политику для надлежащего управления денежными средствами, инвестиционного и налогового планирования в качестве стратегий роста для адаптации компании к изменениям в международной среде

07

Развить основные навыки стратегического управления финансовой деятельностью предприятия

10

Получить глубокие знания в области бухгалтерского учета, как финансового, так и управленческого



11

Понимать финансовые риски, связанные с определенными сделками

12

Осуществлять конкурентные стратегии для достижения целей организации

13

Понимать и анализировать всю финансовую информацию компании





14

Познакомиться с экономической средой и рынками, на которых работает компания

15

Понимать инвестиционные риски и уметь управлять ими

16

Осуществлять ответственные инвестиции, следуя деловой этике

# 05 Компетенции

Учитывая высокий уровень ответственности финансового директора, его навыки должны быть отточены до совершенства, поскольку во многих случаях ему приходится иметь дело с непредсказуемыми или волатильными экономическими сценариями. По этой причине данная программа фокусируется не только на самых передовых теоретических и финансовых аспектах, но и на реальном положении дел в бизнесе, чтобы придать контекст и отточить навыки, которые должен развивать финансовый директор.



“

*Эта программа даст вам возможность продвинуться по карьерной лестнице и занять должность финансового директора в самых престижных компаниях, продемонстрировав свои обширные лидерские и управленческие навыки”*

После окончания обучения вы сможете:

01

Составлять инвестиционные планы и анализировать их осуществимость

02

Управлять в условиях глобализации, которые требуют более высоких навыков финансовой грамотности

03

Создавать правильную рабочую среду, чтобы успешно направлять сотрудников для достижения более высокой производительности труда.

04

Применять методы ведения переговоров для разрешения трудовых споров

05

Проводить исследования рынка для разработки соответствующего маркетингового плана



06

Обладать глубокими знаниями в различных областях финансового учета

08

Специализироваться на экономической среде и финансовых рынках

09

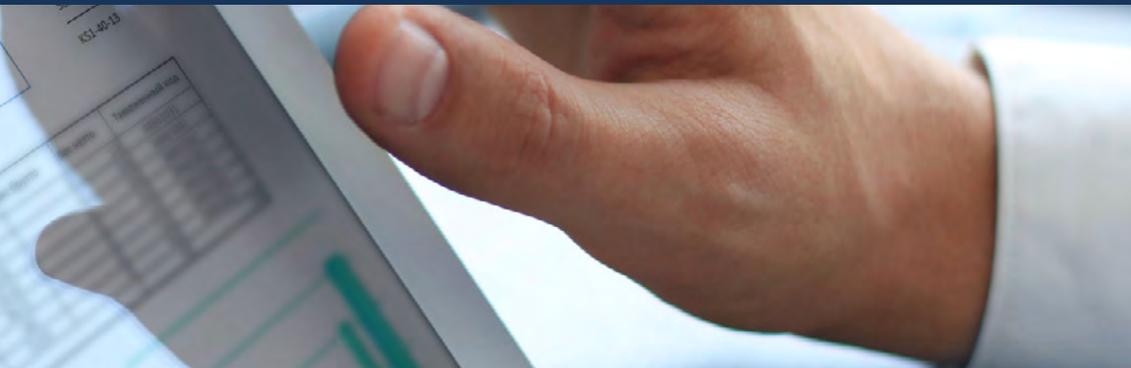
Распознавать финансовые риски и применять методы их предотвращения

07

Принимать решения в области управленческого учёта

10

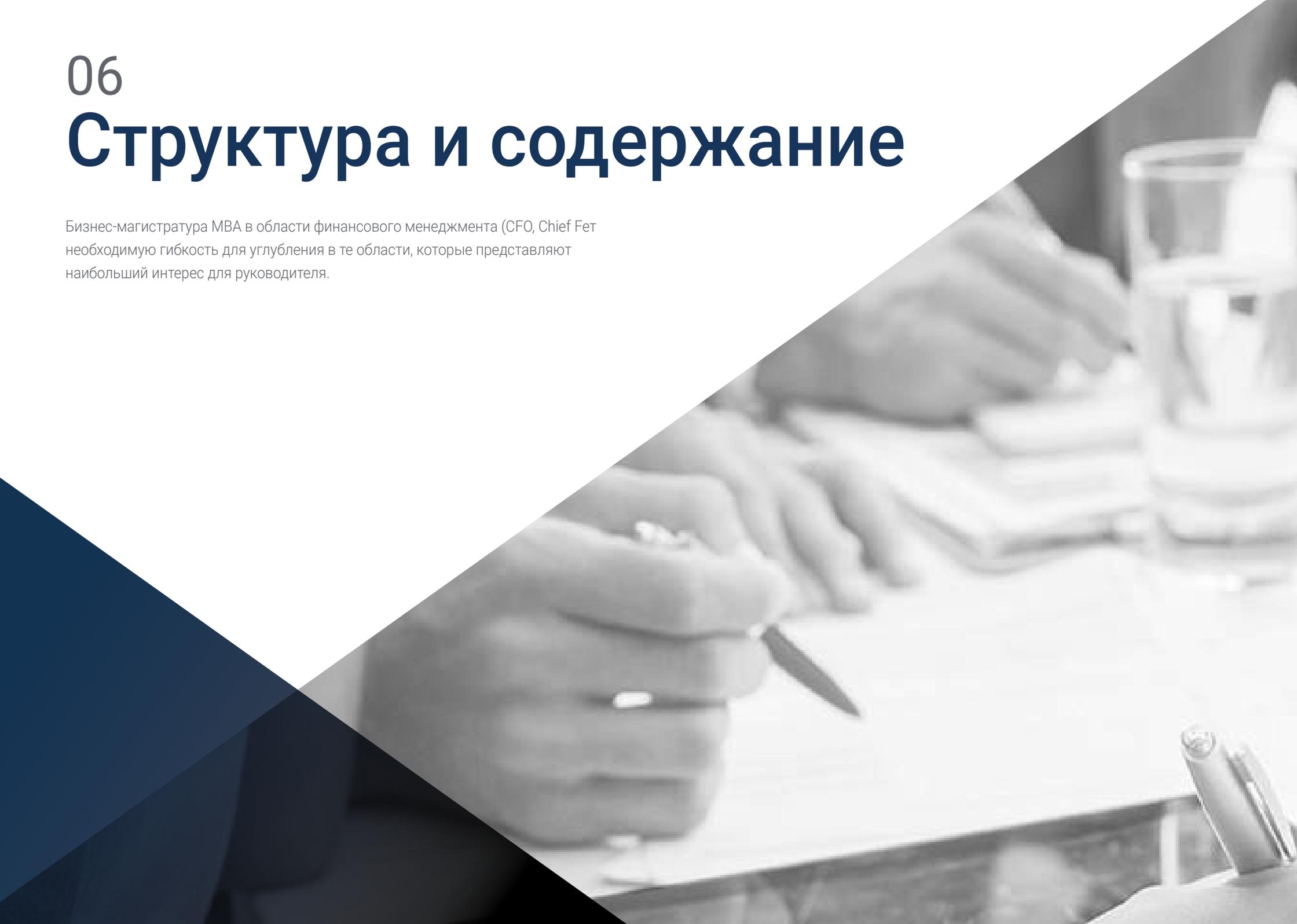
Определить осуществимость инвестиционного проекта



06

# Структура и содержание

Бизнес-магистратура MBA в области финансового менеджмента (CFO, Chief Fet) необходимую гибкость для углубления в те области, которые представляют наибольший интерес для руководителя.



“

*Станьте финансовым директором национальных и транснациональных компаний и усовершенствуйте свои управленческие навыки благодаря этому учебному плану”*

## Учебный план

Бизнес-магистратура MBA в области финансового менеджмента (CFO, Chief Financial Officer) от Tech — это онлайн-программа, которая поможет студентам получить необходимые знания для работы финансовым директором в престижных национальных и международных компаниях. Таким образом, после завершения 1500 часов обучения специалист будет готов возглавить финансовое и экономическое управление организацией со стратегической и инновационной точки зрения.

Таким образом, студент не только улучшит свое профессиональное будущее, но и добьется значительного повышения своего экономического вознаграждения за ту важную работу, которую он будет выполнять. В результате они станут ключевой фигурой в успехе организации благодаря своей способности управлять финансами, маркетингом и бухгалтерским учетом своей компании.

В ходе курса будущие финансовые директора анализируют множество практических примеров в ходе индивидуальной работы, получая контекстуальное обучение, которое позволит им лучше понять возможные ситуации, с которыми они столкнутся в своей повседневной практике. Таким образом, это настоящее погружение в реальные деловые ситуации.

План, разработанный для профессионального совершенствования студентов, который готовит их к достижению совершенства в области менеджмента и управления бизнесом. Программа, которая учитывает ваши потребности и потребности вашей компании благодаря инновационному контенту, основанному на последних тенденциях и подкрепленному лучшей образовательной методикой и исключительным преподавательским составом, который обеспечит вас навыками творческого и эффективного решения критических ситуаций.

Эта программа рассчитана на 12 месяцев и состоит из 3 блоков:

<b>Модуль 1.</b>	Стратегическое управление и <i>менеджмент</i>
<b>Модуль 2.</b>	Управленческие навыки и лидерство
<b>Модуль 3.</b>	Управление маркетингом и операционная деятельность
<b>Модуль 4.</b>	Финансовый учет
<b>Модуль 5.</b>	Управленческий учет
<b>Модуль 6.</b>	Стратегическое планирование и управленческий контроль
<b>Модуль 7.</b>	Банковское дело и финансовые рынки
<b>Модуль 8.</b>	Финансовые риски и корпоративные финансы
<b>Модуль 9.</b>	Целесообразность инвестиционных проектов
<b>Модуль 10.</b>	Этические-правовые-фискальные финансы
<b>Модуль 11.</b>	Международные финансы
<b>Модуль 12.</b>	Создание и финансирование стартапов
<b>Модуль 13.</b>	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
<b>Модуль 14.</b>	Управление персоналом и талантами
<b>Модуль 15.</b>	Исполнительный 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 этой программы, что позволит вам самостоятельно распоряжаться своим учебным временем.

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

## Модуль 1. Стратегическое руководство и управление

<b>1.1. Организационный дизайн</b> 1.1.1. Организационная культура 1.1.2. Дизайн организационной структуры 1.1.3. Конкурентное преимущество в организациях	<b>1.2. Кросс-культурный менеджмент</b> 1.2.1. Культурный аспект международного менеджмента 1.2.2. Глобализация в управлении бизнесом 1.2.3. Межкультурное лидерство	<b>1.3. Общий менеджмент</b> 1.3.1. Интеграция функциональных стратегий в общие бизнес-стратегии 1.3.2. Политика и процессы управления 1.3.3. <i>Общество и предприятие</i>	<b>1.4. Стратегическое управление</b> 1.4.1. Определение стратегической позиции: миссия, видение и ценности 1.4.2. Развитие нового бизнеса 1.4.3. Рост и консолидация компании
<b>1.5. Конкурентные стратегии</b> 1.5.1. Анализ рынка 1.5.2. Устойчивое конкурентное преимущество 1.5.3. Возврат инвестиций	<b>1.6. Корпоративная стратегия</b> 1.6.1. <i>Движущая сила корпоративной стратегии</i> 1.6.2. <i>Темпы развития корпоративной стратегии</i> 1.6.3. <i>Формирование корпоративной стратегии</i>	<b>1.7. Планирование и стратегия</b> 1.7.1. Актуальность стратегического менеджмента в процессе управленческого контроля 1.7.2. Анализ среды и организации 1.7.3. <i>Бережливое управление</i>	<b>1.8. Реализация стратегии</b> 1.8.1. Системные показатели и процессный подход 1.8.2. Стратегическая карта 1.8.3. Дифференциация и соответствие

## Модуль 2. Управленческие навыки и лидерство

<b>2.1. Люди в организациях</b> 2.1.1. Качество трудовой жизни и психологическое благополучие 2.1.2. Рабочие команды и управление встречи 2.1.3. Коучинг и управление командой 2.1.4. Управление равенством и многообразием	<b>2.2. Управление талантами</b> 2.2.1. Управление человеческим капиталом 2.2.2. Среда, стратегия и показатели 2.2.3. Инновации в управлении персоналом	<b>2.3. Развитие менеджмента и лидерства</b> 2.3.1. Лидерство и стили руководства 2.3.2. Мотивация 2.3.3. Эмоциональный интеллект 2.3.4. Возможности и навыки лидера 2.0 2.3.5. Эффективные совещания	<b>2.4. Управление изменениями</b> 2.4.1. Анализ производительности 2.4.2. Управлять изменениями. Сопротивление изменениям 2.4.3. Управление процессами изменений 2.4.4. Управление мультикультурными командами
<b>2.5. Стратегическая коммуникация</b> 2.5.1. Межличностная коммуникация 2.5.2. Коммуникативные навыки и влияние 2.5.3. Внутренняя коммуникация и план коммуникации 2.5.4. Барьеры в деловом общении	<b>2.6. Переговоры и управление конфликтами</b> 2.6.1. Эффективные методы ведения переговоров 2.6.2. Межличностные конфликты 2.6.3. Кросс-культурные переговоры		

**Модуль 3. Управление маркетингом и операционная деятельность****3.1. Управление маркетингом**

- 3.1.1. Цикл взаимоотношений с клиентами
- 3.1.2. Индивидуализация vs. Стандартизация
- 3.1.3. CRM-приложения и добыча данных

**3.2. Маркетинговая стратегия и план**

- 3.2.1. Исследование рынка
- 3.2.2. Цифровой маркетинг и интегрированные коммуникации
- 3.2.3. Мобильный маркетинг

**3.3. Управление отношениями с клиентами**

- 3.3.1. Выбор рынка, таргетинг и позиционирование продукта
- 3.3.2. Создание плана маркетинга
- 3.3.3. Разработка и управление цепями поставок

**3.4. Стратегии интернационализации и глобальный маркетинг**

- 3.4.1. Цикл взаимоотношений с клиентами
- 3.4.2. Индивидуализация vs. Стандартизация
- 3.4.3. CRM-приложения и добыча данных

**3.5. Коммерческое управление и управления и продажи**

- 3.5.1. Планирование кампании продаж
- 3.5.2. Организация продаж и команда продавцов
- 3.5.3. Политика в области найма и обучения продавцов

**3.6. Управление цепями поставок**

- 3.6.1. Стоимость и эффективность цепочки операций
- 3.6.2. Изменение структуры спроса
- 3.6.3. Изменение стратегии операционной деятельности
- 3.6.4. Логистические процессы

**3.7. Конкуренция по операциям**

- 3.7.1. Инновации в операционной деятельности как конкурентное преимущество предприятия
- 3.7.2. Новые технологии и науки
- 3.7.3. Информационные системы в операциях

**3.8. Информационные системы бизнеса**

- 3.8.1. Управление проектами
- 3.8.2. Управление социальными сетями и цифровой бизнес
- 3.8.3. Бизнес-аналитика

**Модуль 4. Финансовый учет****4.1. Элементы и составление годовой отчетности**

- 4.1.1. Балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках и примечания к отчетности
- 4.1.2. Отчет об изменениях в капитале
- 4.1.3. Отчет о движении денежных средств
- 4.1.4. Стандарты подготовки годовой отчетности
- 4.1.5. Модели для финансовой отчетности

**4.2. Критерии оценки**

- 4.2.1. Историческая стоимость
- 4.2.2. Справедливая стоимость
- 4.2.3. Чистая стоимость реализации
- 4.2.4. Стоимость в использовании
- 4.2.5. Книжная или балансовая стоимость
- 4.2.6. Креативный учёт

**4.3. Материальные и нематериальные основные средства**

- 4.3.1. Положения и формы закупок
- 4.3.2. Амортизация
- 4.3.3. Убытки от обесценения или утилизация
- 4.3.4. Инвестиционная собственность

**4.4. Финансовые инструменты**

- 4.4.1. Финансовые активы
- 4.4.2. Финансовые обязательства
- 4.4.3. Оценка, выявление и управление рисками
- 4.4.4. Хеджирование и торговые операции
- 4.4.5. Учет долевого инструментов

**4.5. Изучение и оценка собственных средств**

- 4.5.1. Капитал по балансу
- 4.5.2. Гранты, пожертвования и наследство
- 4.5.3. Собственные средства и корректировки на изменение стоимости

**4.6. Операции по реструктуризации**

- 4.6.1. Слияния
- 4.6.2. Деления
- 4.6.3. Неденежные взносы
- 4.6.4. Свопы

**4.7. Налог на прибыль**

- 4.7.1. Структура корпоративного подоходного налога
- 4.7.2. Расчет и учет начисленного расхода по корпоративному подоходному налогу
- 4.7.3. Постоянные и временные различия

**4.8. Учет иностранной валюты**

- 4.8.1. Функциональная валюта и валюта представления отчетности
- 4.8.2. Оценка монетарных и немонетарных статей
- 4.8.3. Временные различия по операциям с иностранной валютой

## Модуль 5. Управленческий учет

### 5.1. Основы управленческого учета

- 5.1.1. Цели управленческого учета
- 5.1.2. Качественные характеристики бухгалтерской информации
- 5.1.3. Разработки в области управленческого учета

### 5.2. От общего бухгалтерского учета к учету затрат

- 5.2.1. Элементы калькуляции затрат
- 5.2.2. Запасы в общем бухгалтерском учете и в учете затрат
- 5.2.3. Расходы в общем бухгалтерском учете и учете затрат
- 5.2.4. Классификация затрат

### 5.3. Анализ затрат-объема операций-выгод

- 5.3.1. Характеристики и допущения метода затраты-объем-выгода
- 5.3.2. Точка безубыточности
- 5.3.3. Запас финансовой прочности
- 5.3.4. Ситуации неопределенности в анализе "затраты-объем-выгоды"

### 5.4. Информационные системы и бизнес-аналитика

- 5.4.1. Основы и классификация
- 5.4.2. Этапы и методы распределения затрат
- 5.4.3. Выбор центра затрат и эффекта

### 5.5. Калькуляция прямых затрат

- 5.5.1. Аналитические результаты применения прямых затрат как инструмента управления
- 5.5.2. Постоянные и переменные затраты: классификация
- 5.5.3. Полуобщая маржа для изучения производительности
- 5.5.4. Аналитическое исследование баланса

### 5.6. Бюджетный контроль

- 5.6.1. Планирование и контроль бюджета
- 5.6.2. Операционные бюджеты
- 5.6.3. Способы составления бюджета
- 5.6.4. Бюджетный контроль и отклонения

### 5.7. Стандартные затраты

- 5.7.1. Определение и виды нормативных затрат
- 5.7.2. Гибкое бюджетирование косвенных затрат
- 5.7.3. Центр общих затрат и модель полных затрат
- 5.7.4. Отклонения в стандартном учете затрат

### 5.8. Принятие решений в управленческом учете

- 5.8.1. Организация производства и калькуляция затрат для принятия решений
- 5.8.2. Анализ экономических и финансовых отчетов и их влияние на бизнес-решения
- 5.8.3. Финансовая информация для принятия краткосрочных и долгосрочных решений
- 5.8.4. Работа с неопределенностью при принятии решений
- 5.8.5. Планирование и анализ затрат для получения конкурентных преимуществ

## Модуль 6. Стратегическое планирование и управленческий контроль

### 6.1. Управленческий контроль

- 6.1.1. Финансовая политика и экономический рост
- 6.1.2. Информация как инструмент управленческого контроля
- 6.1.3. Управленческий контроль как система планирования и управления
- 6.1.4. Функции контроллера
- 6.1.5. Сфера управленческого контроля

### 6.2. Финансовая отчетность и управленческие решения

- 6.2.1. Финансовый или юридический учет
- 6.2.2. Аналитический учет или учет затрат
- 6.2.3. Контрольный учет

### 6.3. Управление казначейством

- 6.3.1. Учет оборотных средств и потребности в оборотных средствах
- 6.3.2. Расчет операционных потребностей в денежных средствах
- 6.3.3. Кредитный менеджмент
- 6.3.4. Управление фондами, активами и семейными офисами

### 6.4. Управление денежными средствами

- 6.4.1. Банковское финансирование оборотного капитала
- 6.4.2. Организация работы отдела казначейства
- 6.4.3. Централизованное управление казначейством

### 6.5. Планирование и контроль центров ответственности

- 6.5.1. Разработка системы управленческого контроля
- 6.5.2. Отклонения в управленческом контроле

### 6.6. Процесс стратегического формулирования и планирования

- 6.6.1. Формулировка и содержание стратегического плана
- 6.6.2. Карта сбалансированных показателей
- 6.6.3. Терминология и основные понятия

### 6.7. Организационное планирование

- 6.7.1. Бизнес-единицы и трансфертное ценообразование
- 6.7.2. Производство, изготовление, поддержка и продажи
- 6.7.3. Роли и обязанности финансового управления

### 6.8. Индикаторы как инструмент мониторинга

- 6.8.1. Приборная панель
- 6.8.2. Количество и формат индикаторов
- 6.8.3. Стратегическое планирование

**Модуль 7. Банковское дело и финансовые рынки****7.1. Экономическая среда и финансовые рынки**

- 7.1.1. Измерение финансовой деятельности
- 7.1.2. Основные денежные агрегаты
- 7.1.3. Рынки и контроль финансовых потоков
- 7.1.4. Текущий финансовый кризис

**7.2. Банковский менеджмент**

- 7.2.1. Секьюритизация
- 7.2.2. Деривативы и структурированные продукты
- 7.2.3. Синдицированное финансирование
- 7.2.4. Исследование полученной рентабельности

**7.3. Финансовые инструменты и рынки**

- 7.3.1. Фиксированный доход. Оценка и ценообразование
- 7.3.2. Акции
- 7.3.3. Деривативы
- 7.3.4. Инвестиционные фонды

**7.4. Финансовый анализ и планирование**

- 7.4.1. Анализ бухгалтерского баланса
- 7.4.2. Анализ отчета о прибылях и убытках
- 7.4.3. Анализ рентабельности

**7.5. Финансовые продукты**

- 7.5.1. Государственные и смешанные активы с фиксированным доходом
- 7.5.2. Собственные активы
- 7.5.3. Производные финансовые продукты
- 7.5.4. Структурированные финансовые продукты

**7.6. Коллективные инвестиции**

- 7.6.1. Финансовые продукты коллективного инвестирования
- 7.6.2. Институты коллективного инвестирования
- 7.6.3. Международные коллективные инвестиции

**7.7. Управление портфелем**

- 7.7.1. Теория портфеля
- 7.7.2. Стили управления фиксированным доходом и акциями
- 7.7.3. Смешанные стили управления портфелем
- 7.7.4. Методы *распределения активов*

**7.8. Частный банковский бизнес**

- 7.8.1. Частный банковский бизнес или управление благосостоянием
- 7.8.2. Розничные инвестиции и институциональные инвестиции
- 7.8.3. Дифференцированные активы и структуры

**Модуль 8. Финансовые риски и корпоративные финансы****8.1. Финансовый менеджмент и корпоративные финансы**

- 8.1.1. Управление бизнесом и создание стоимости
- 8.1.2. Структура капитала и финансовый рычаг
- 8.1.3. Средневзвешенная стоимость капитала
- 8.1.4. *Модель ценообразования капитальных активов* и другие модели

**8.2. Методы оценки стоимости компании**

- 8.2.1. Дивидендная скидка
- 8.2.2. Дисконтирование денежных потоков
- 8.2.3. Сопоставимые мультипликаторы

**8.3. Корпоративные операции**

- 8.3.1. Слияния
- 8.3.2. Закупки
- 8.3.3. *Слияния и поглощения*
- 8.3.4. Налоговый режим для операций по реструктуризации

**8.4. Изучение других типов предприятий**

- 8.4.1. Нелистинговые компании
- 8.4.2. Малые и средние предприятия
- 8.4.3. Семейные предприятия
- 8.4.4. Фонды и некоммерческие организации
- 8.4.5. Предприятия социальной экономики

**8.5. Стратегии и контроль рисков**

- 8.5.1. Системы управленческого контроля
- 8.5.2. Риски и внутренний контроль
- 8.5.3. Обзор и аудит системы контроля
- 8.5.4. Управление финансовыми рисками

**8.6. Риск, прибыльность и задолженность**

- 8.6.1. Экономическая и финансовая рентабельность
- 8.6.2. Финансовые показатели и задолженность
- 8.6.3. Риск и доходность

**8.7. Источники финансирования**

- 8.7.1. Банковское финансирование
- 8.7.2. Выпуск облигаций и секьюритизация активов
- 8.7.3. *Прямые инвестиции и венчурный капитал*
- 8.7.4. Субсидии и фискальная поддержка

**8.8. Корпоративные сделки и банкротство**

- 8.8.1. Объявление о банкротстве и его последствия
- 8.8.2. Этапы урегулирования и ликвидации
- 8.8.3. Международная конкуренция
- 8.8.4. Квалификация конкуренции
- 8.8.5. Прекращение и возобновление конкуренции

## Модуль 9. Целесообразность инвестиционных проектов

### 9.1. Инвестиции в компанию

- 9.1.1. Понятие и классификация
- 9.1.2. Этапы изучения инвестиционного проекта
- 9.1.3. Инвестиции как финансовая операция

### 9.2. Методы экономической оценки

- 9.2.1. Период восстановления
- 9.2.2. Общий и средний денежный поток на одну денежную единицу с обязательствами
- 9.2.3. Чистая приведенная стоимость и внутренняя норма доходности
- 9.2.4. Дисконтированный период окупаемости и норма прибыли
- 9.2.5. Ожидаемая доходность NPV

### 9.3. Стоимость капитала

- 9.3.1. Стоимость внешних ресурсов
- 9.3.2. Стоимость привилегированных акций
- 9.3.3. Расчет стоимости собственных ресурсов
- 9.3.4. Расчет общей стоимости капитала

### 9.4. Диагностика, планирование и контроль инвестиций

- 9.4.1. Финансовое планирование
- 9.4.2. Планирование операций с недвижимостью
- 9.4.3. Налоговое планирование

### 9.5. Технический анализ и фундаментальный анализ

- 9.5.1. Определение и сфера применения
- 9.5.2. Изучение графиков и тенденций
- 9.5.3. Исследование секторов и фондовых рынков в рамках фундаментального анализа
- 9.5.4. Коэффициенты и фундаментальный анализ

### 9.6. Инвестиционный анализ в условиях риска

- 9.6.1. Корректировка дисконтной ставки
- 9.6.2. Снижение денежных потоков до условий определенности
- 9.6.3. Моделирование сценариев

### 9.7. Денежные потоки в инвестиционных проектах

- 9.7.1. Финансовое моделирование
- 9.7.2. Подготовка денежных потоков
- 9.7.3. Анализ денежных потоков оборотного капитала
- 9.7.4. Налоги и инфляция

### 9.8. Фондовый рынок

- 9.8.1. Доступ компаний к фондовой бирже
- 9.8.2. Функционирование международных фондовых бирж
- 9.8.3. Фондовые индексы

## Модуль 10. Этические-правовые-фискальные финансы

### 10.1. Практика компании

- 10.1.1. Корпоративные структурные изменения
- 10.1.2. Расторжение, ликвидация и процедуры неплатежеспособности
- 10.1.3. Общее собрание и административный орган

### 10.2. Налоговая практика

- 10.2.1. Анализ налоговых обязательств компаний
- 10.2.2. Общая налоговая законодательная база
- 10.2.3. Отчеты о пересмотре административных актов

### 10.3. Практика производственных отношений

- 10.3.1. Политика найма и вознаграждения
- 10.3.2. Реструктуризация и наследование бизнеса
- 10.3.3. Увольнения и выходные пособия
- 10.3.4. Несоблюдение социальных и трудовых норм
- 10.3.5. Коллективные переговоры

### 10.4. Корпоративное налогообложение

- 10.4.1. Применимые нормативные акты
- 10.4.2. Несовпадение между бухгалтерским и налоговым законодательством
- 10.4.3. Специальные режимы

### 10.5. Налог на добавленную стоимость

- 10.5.1. Применимые нормативные акты
- 10.5.2. Место облагаемого события, облагаемое событие, облагаемая сумма и налоговая база
- 10.5.3. Налоговые ставки
- 10.5.4. Специальные режимы

### 10.6. Ответственное финансирование и инвестиции

- 10.6.1. Финансовая инклюзия
- 10.6.2. Устойчивое развитие и ответственность финансового директора
- 10.6.3. Прозрачность информации
- 10.6.4. Ответственное финансирование и инвестиции
- 10.6.5. Социальная экономика, кооперативизм и корпоративная социальная ответственность

### 10.7. Деловая этика

- 10.7.1. Этичное ведение бизнеса
- 10.7.2. Этика и этические кодексы
- 10.7.3. Мошенничество и конфликты интересов

### 10.8. Правовое регулирование и корпоративное управление

- 10.8.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 10.8.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 10.8.3. Международное трудовое право

**Модуль 11. Международные финансы****11.1. Бизнес и международная стратегия**

- 11.1.1. Интернационализация
- 11.1.2. Глобализация
- 11.1.3. *Рост и развитие на развивающихся рынках*
- 11.1.4. Международная валютная система

**11.2. Валютный рынок**

- 11.2.1. Валютные операции
- 11.2.2. Форвардный валютный рынок
- 11.2.3. Производные инструменты для хеджирования валютных и процентных рисков
- 11.2.4. Удорожание и обесценивание валюты

**11.3. Международные средства платежа и инкассации**

- 11.3.1. Банкноты, личные чеки и банковские чеки
- 11.3.2. Перевод, платежное поручение и денежный перевод
- 11.3.3. Документарные положения и документарные аккредитивы
- 11.3.4. Факторинг, международный своп и другие средства

**11.4. Финансирование операций на международных рынках**

- 11.4.1. Инкотермс
- 11.4.2. Производные инструменты для хеджирования возможных колебаний цен на сырьевые товары
- 11.4.3. Официально поддерживаемые экспортные кредиты
- 11.4.4. Хеджирование *своп-контрактов*
- 11.4.5. Консенсус ОЭСР

**11.5. Международные финансовые институты**

- 11.5.1. Фонд интернационализации компании
- 11.5.2. Группа Всемирного банка
- 11.5.3. Межамериканский банк развития
- 11.5.4. Карибский банк развития

**11.6. Формирование обменного курса**

- 11.6.1. Теория паритета процентных ставок
- 11.6.2. Теория ожиданий обменного курса
- 11.6.3. Теория паритета покупательной способности (ППС)
- 11.6.4. Равновесие на рынке капитала

**11.7. Программы конвертации долга**

- 11.7.1. Правовая база
- 11.7.2. Операции
- 11.7.3. Конвертация долга в государственные инвестиции
- 11.7.4. Конвертация долга в частные инвестиции

**11.8. Международный фондовый рынок**

- 11.8.1. Фондовый рынок *Уолл-стрит* (Нью-Йорк)
- 11.8.2. Рынок золота
- 11.8.3. Глобальный внешний долг
- 11.8.4. Парижский клуб
- 11.8.5. Рынок ценных бумаг АDR и GDR

**Модуль 12. Создание и финансирование стартапов****12.1. Создание стартапа**

- 12.1.1. От идеи до бизнес-модели
- 12.1.2. Партнеры
- 12.1.3. Юридические соображения
- 12.1.4. Организация и культура
- 12.1.5. Венчурный капитал и предпринимательский менеджмент

**12.2. Финансовое управление и администрирование стартапов**

- 12.2.1. Введение в финансовый менеджмент в начинающих компаниях
- 12.2.2. Финансовые показатели для *стартапов*
- 12.2.3. Финансовое планирование: модели прогнозирования и их интерпретация
- 12.2.4. Методы оценки
- 12.2.5. Правовые аспекты

**12.3. Бизнес-план**

- 12.3.1. Содержание
- 12.3.2. Презентация
- 12.3.3. SWOT
- 12.3.4. Бизнес-модель Canvas

**12.4. Фазы роста начинающей компании**

- 12.4.1. Фаза *посева*
- 12.4.2. Фаза *стартапа*
- 12.4.3. Фаза *роста*
- 12.4.4. Фаза консолидации

**12.5. Финансирование стартапов**

- 12.5.1. Банковское финансирование
- 12.5.2. Субсидии
- 12.5.3. Посевной капитал и акселераторы. *Бизнес-ангелы*
- 12.5.4. *Венчурный капитал IPO*
- 12.5.5. *Партнерство государства и частного сектора*

**12.6. Международные институты венчурного и посевного капитала**

- 12.6.1. Учреждения: CDTI, ENISA
- 12.6.2. Международные организации *венчурного капитала*
- 12.6.3. Частные инвесторы: *Caixa Capital Risc. Bstartup*
- 12.6.4. FOND-ICO Global
- 12.6.5. Акселераторы: Wayra, Lanzadera и Plug & Play

## Модуль 13. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

### 13.1. Глобализация и управление

- 13.1.1. Управление и корпоративное управление
- 13.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
- 13.1.3. Роль совета директоров в системекорпоративного управления

### 13.2. Лидерство

- 13.2.1. Лидерство. Концептуальный подход
- 13.2.2. Лидерство в компаниях
- 13.2.3. Значение лидера в управлении компаниями

### 13.3. Кросс-культурный менеджмент

- 13.3.1. Концепция кросс-культурного менеджмента
- 13.3.2. Вклад в познание национальных культур
- 13.3.3. Управление разнообразием

### 13.4. Устойчивое развитие

- 13.4.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 13.4.2. Повестка дня на 2030 год
- 13.4.3. Устойчивый бизнес

### 13.5. Корпоративная социальная ответственность

- 13.5.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 13.5.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 13.5.3. Воздействие и измерение корпоративной социальной ответственности

### 13.6. Системы и инструменты ответственного менеджмента

- 13.6.1. КСО: корпоративная социальная ответственность
- 13.6.2. Основные аспекты реализации стратегии ответственного управления
- 13.6.3. Этапы внедрения системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 13.6.4. Инструменты и стандарты КСО

### 13.7. Транснациональные компании и права человека

- 13.7.1. Глобализация, транснациональные компании и права человека
- 13.7.2. Транснациональные компании и международное право
- 13.7.3. Правовые инструменты для транснациональных компаний в области прав человека

## Модуль 14. Управление персоналом и талантами

### 14.1. Стратегическое управление персоналом

- 14.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
- 14.1.2. Стратегическое управление людьми

### 14.2. Управление человеческими ресурсами по компетенциям

- 14.2.1. Анализ потенциала
- 14.2.2. Политика вознаграждения
- 14.2.3. Планирование карьеры/преемственности

### 14.3. Оценка эффективности и управление эффективностью

- 14.3.1. Управление эффективностью работы
- 14.3.2. Управление производительностью: цели и процесс

### 14.4. Инновации в управлении талантами и людьми

- 14.4.1. Модели стратегического управления талантами
- 14.4.2. Выявление, обучение и развитие талантов
- 14.4.3. Лояльность и удержание
- 14.4.4. Проактивность и инновации

### 14.5. Мотивация

- 14.5.1. Природа мотивации
- 14.5.2. Теория ожиданий
- 14.5.3. Теории потребностей
- 14.5.4. Мотивация и материальное вознаграждение

### 14.6. Развитие высокоэффективных команд

- 14.6.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
- 14.6.2. Методологии управления высокоэффективными самоуправляемыми командами

### 14.7. Управленческая коммуникация

- 14.7.1. Внутренние и внешние коммуникации в бизнес-среде
- 14.7.2. Коммуникационные отделы
- 14.7.3. Лицо, ответственное за коммуникации в компании. Профиль директора по коммуникациям

### 14.8. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов

- 14.8.1. Производительность
- 14.8.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

**Модуль 15. Управленческий менеджмент****15.1. Менеджер и его функции.  
Организационная культура и подходы к ней**

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

**15.2. Операционный менеджмент**

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

**15.3. Публичные выступления и подготовка пресс-секретарей**

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

**15.4. Инструменты 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. Коммуникация в кризисных ситуациях**

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

**15.6. Подготовка антикризисного плана**

- 15.6.1. Анализ потенциальных проблем
- 15.6.2. Планирование
- 15.6.3. Подходящий персонал

**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 развития личного брендинга
- 15.8.2. Законы личного брендинга
- 15.8.3. Инструменты для создания персонального бренда

**15.9. Лидерство и управление командой**

- 15.9.1. Лидерство и стили лидерства
- 15.9.2. Возможности и проблемы лидера
- 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 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.



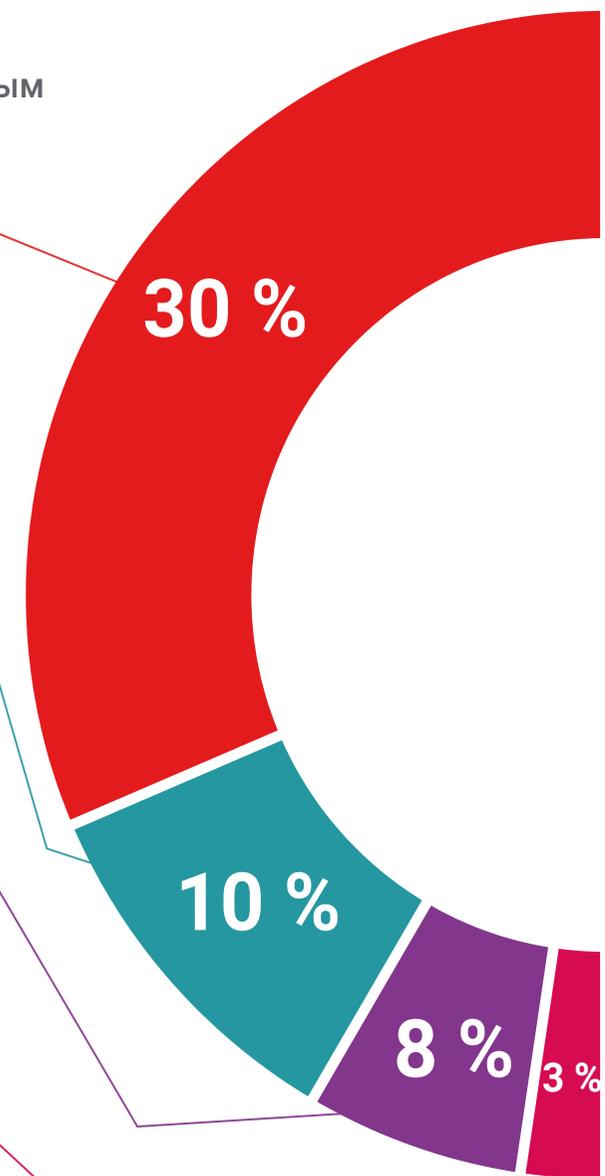
#### Практика управленческих навыков

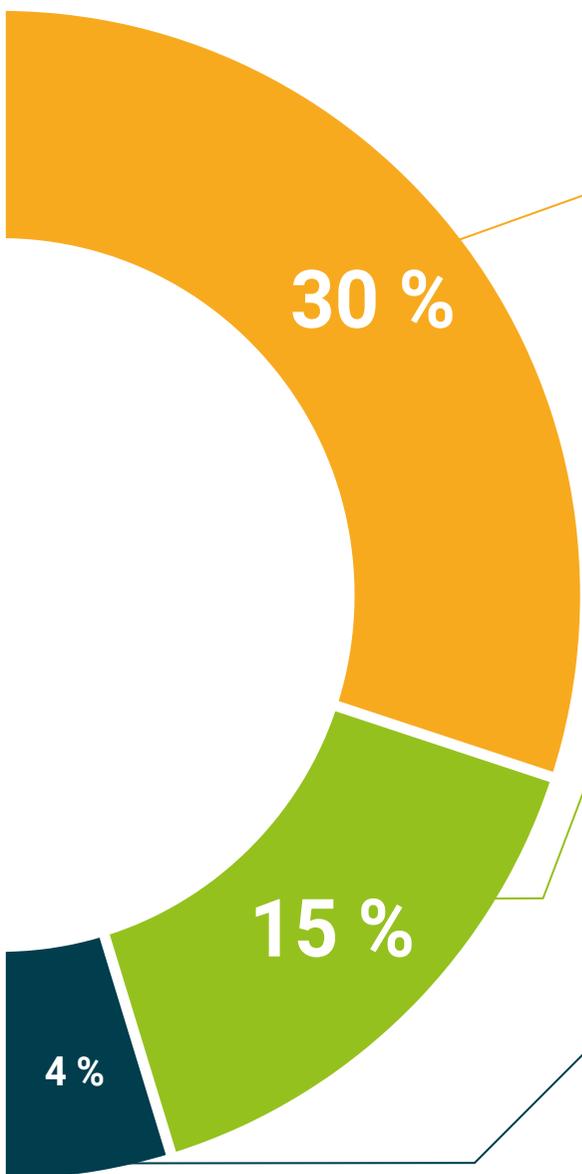
Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



#### 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

Вы выполните подборку лучших бизнес-кейсов, используемых в Гарвардской школе бизнеса. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами в области высшего менеджмента в Латинской Америке.



#### 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

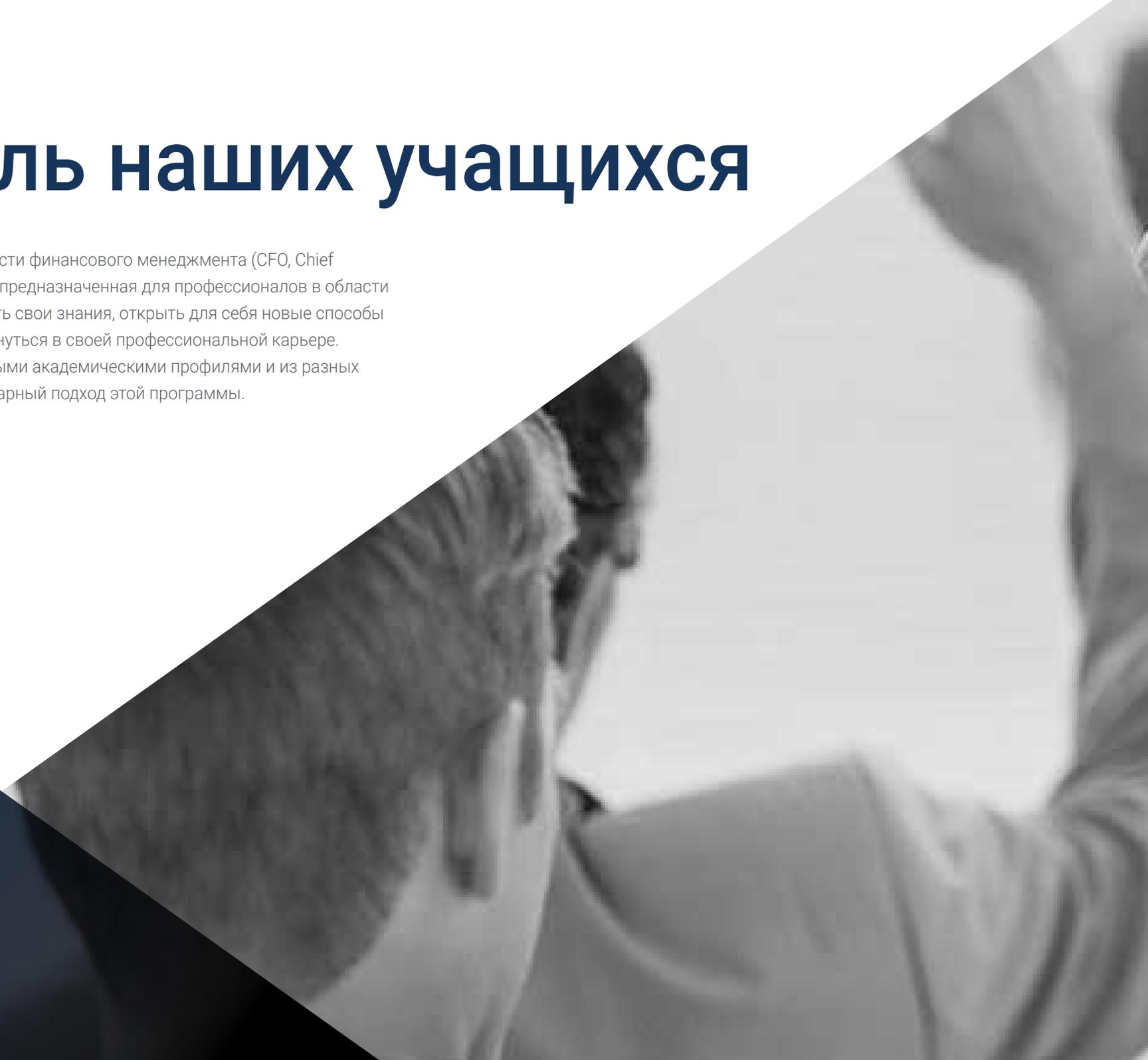
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

# Профиль наших учащихся

Бизнес-магистратура MBA в области финансового менеджмента (CFO, Chief Financial Officer) - это программа, предназначенная для профессионалов в области финансов, которые хотят обновить свои знания, открыть для себя новые способы управления финансами и продвинуться в своей профессиональной карьере. Разнообразие участников с разными академическими профилями и из разных стран составляет междисциплинарный подход этой программы.



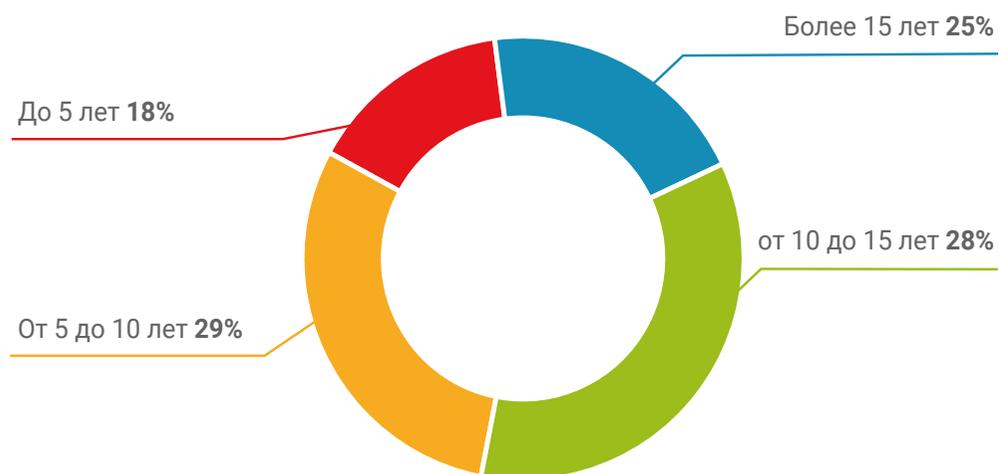
“

*Если у вас есть опыт работы в финансовом секторе, и вы ищете возможность интересного совершенствования своей карьеры, продолжая работать, то эта программа для вас”*

### Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

### Годы практики



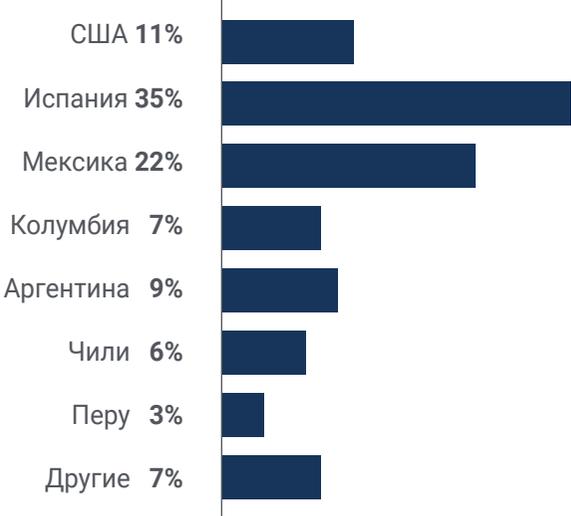
### Образование



### Академический профиль



### Географическое распределение



## Мириам Гарридо

Финансовый директор

"Благодаря прохождению Бизнес-магистратура MBA в области финансового менеджмента (CFO, Chief Financial Officer) я добилась тех профессиональных изменений, которые давно искала. Без сомнения, это была уникальная возможность улучшить свои знания и, конечно же, на профессиональном уровне. Поэтому я рекомендую эту программу всем, кто заинтересован в повышении своей финансовой грамотности"

09

# Руководство курса

Руководителей ждет серия материалов, тщательно разработанных командой преподавателей, специализирующихся на финансовом менеджменте высокого уровня. Благодаря этому теория дополняется необходимыми практическими знаниями, в которых будущий финансовый директор будет иметь оптимальные стратегические ключи для выхода из реальных ситуаций с навыками и подходами, соответствующими самой требовательной работе.



“

*Уникальная команда поможет вам  
добиться профессионального успеха”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

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.

Д-р Дав 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 внедрила **программы благополучия сотрудников**, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



## Г-жа Дав, Дженнифер

---

- Вице-президент по поиску талантов, Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по поиску талантов, NBCUniversal, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Руководитель отдела 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
- Менеджер по работе с клиентами в BNC
- Менеджер по работе с клиентами в Vault
- Степень бакалавра в области организационных коммуникаций в Университете Майами

“

*В состав TECH входит выдающаяся и специализированная группа приглашенных международных экспертов, занимающих важные руководящие должности в самых передовых компаниях на мировом рынке”*

## 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 Готье 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
- Диплом по кибербезопасности университета Western Governors University
- Технический сертификат по *коммерческому дайвингу* от Технологического института дайверов
- Степень бакалавра наук 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 — известный международный эксперт с более чем двадцатилетним опытом работы в области цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга. За свою долгую карьеру 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 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 цифровых и технологических данных. 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 бизнес-применения искусственного интеллекта, в области которого он имеет степень последипломного образования, полученную в Лондонской школе 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 (OEM-производители автомобилей и розничная торговля) 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 CCXP Customer Experience Professional
- Курс по цифровой трансформации для руководителей в 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 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 проработал большую часть своей карьеры. Находясь в Маунтин-Вью (Калифорния), он занимался решением таких операционных задач технологического гиганта, как обеспечение целостности основных данных, обновление данных о поставщиках и определение их приоритетности. Он руководил планированием цепочки поставок центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что позволило добиться значительной экономии средств.

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

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

Он также возглавлял команды в таких компаниях, как Eaton, Airbus и Siemens, где приобрел ценный опыт управления клиентами и цепочками поставок. Его особенно 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 проблем отрасли сделали его выдающимся лидером в своей области.



## Г-н Аренс, Мануэль

---

- Менеджер по глобальным закупкам в области Google, Маунтин-Вью, США
- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B, 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 дидактическим материалам, находящимся на переднем крае технологий и образования и разработанным всемирно признанными специалистами в этой области”*

## Приглашенный руководитель международного уровня

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, мерчандайзингом 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 мерчандайзингу **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 составление эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Кроме того, он управлял условиями, стоимостью, процессами и сроками поставки для различных операций.

Благодаря этому опыту Андреа Ла Сала стал одним из ведущих 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

---

- ♦ Глобальный директор по марке и мерчандайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- ♦ Директор по мерчандайзингу 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 TESH, чтобы предложить вам первоклассное обучение, обновленное и основанное на последних научных данных. Чего вы ждете, чтобы поступить?"*

## Приглашенный руководитель международного уровня

Мик Грам 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 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 Luminare для **анализа покупателей и каналов сбыта**.

Что касается образования, то руководитель имеет несколько магистерских и аспирантских степеней, полученных в таких престижных центрах, как **Университет Беркли** в США и **Копенгагенский университет** в Дании. Благодаря постоянному повышению квалификации эксперт добился передовых 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-аналитике* и аналитике 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 Cargemini
- Старший аналитик в Nordea
- Старший 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 руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон — выдающийся специалист по цифровому маркетингу, более 19 лет проработавший в одной из самых влиятельных компаний индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. В этой должности он играл ключевую роль в контроле логистики и творческих рабочих процессов 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 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. 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 маркетингу цифровых технологий в Warner Bros. Discovery, Бербанк, США
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра в области творческого письма Калифорнийского университета
- 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 руководитель международного уровня

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 посты, 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.



## Г-н 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, франшиза 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
- Степень доктора права 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



### Г-н Доминго Фольгадо, Хавьер

- ♦ Руководитель департамента корпоративного развития и связей с инвесторами. WHITE Investing. Валенсия. С 2018 г.
- ♦ Партнер-основатель компании Relianze. Валенсия. С 2014 г.
- ♦ Степень бакалавра в области экономики и бизнес-исследований, специализация «Финансы и инвестиции». Университет экономических и бизнес-наук. Валенсия. 1995
- ♦ Степень магистра в области управления портфелями. Институт передовых финансов. Мадрид. 1999
- ♦ Университетский специализированный курс по экономико-финансовому менеджменту. Папский университет Комильяс. ICADE. Мадрид. 1996
- ♦ Обучение по контролю рыночных рисков (VaR) и кредитных рисков (кредитные деривативы). Институт опционов и фьючерсов. 2000
- ♦ Обучение по корпоративным финансам. Школа прикладных финансов (AFI). Мадрид. 2000
- ♦ Преподаватель в различных финансовых школах Испании. В течение последних 20 лет



# 10

## Влияние на карьеру

Мы понимаем, 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. И для этого ТЕСН предлагает вам серию дидактических ресурсов, которые будут очень полезны для вашего профессионального развития.



“

*Наша главная задача - добиться положительных изменений в вашей карьере, и мы полностью готовы помочь вам достичь этого”*

Чтобы улучшить свою будущую карьеру, необходимо инвестировать в качественную специализацию. В TECH мы даем вам возможность учиться у лучших.

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

Бизнес-магистратура MBA в области финансового менеджмента (CFO, Chief Financial Officer) от TECH - это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению бизнес-задач на финансовом уровне на международной арене. Главная цель - способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Помогаем вам добиться успеха.

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

Если вы стремитесь к профессиональному совершенствованию в области финансового менеджмента, поступайте в нашу магистратуру и учитесь по лучшей программе на рынке.

## Время перемен



## Изменения



## Повышение заработной платы

---

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



11

# Преимущества для вашей компании

Бизнес-магистратура MBA в области финансового менеджмента (CFO, Chief Financial Officer) помогает поднять талант организации до его полного потенциала путем специализации руководителей высшего звена. Участие в этой программе - это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.





“

*У вас будет возможность привнести новое видение бизнеса в вашу компанию”*

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 финансового менеджмента (CFO, Chief Financial Officer) гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома об окончании Специализированной магистратуры, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

*Наша квалификация станет плюсом для  
вашего резюме и, прежде всего, для  
совершенствования ваших навыков в  
области финансового менеджмента”*

Данная **Бизнес-магистратура в области MBA в области финансового менеджмента (CFO, Chief Financial 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 магистратуре, и отвечает требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Бизнес-магистратура в области MBA в области финансового менеджмента (CFO, Chief Financial 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 финансового менеджмента (CFO, Chief Financial Officer)

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

# Бизнес-магистратура

МВА в области

финансового менеджмента  
(CFO, Chief Financial Officer)

