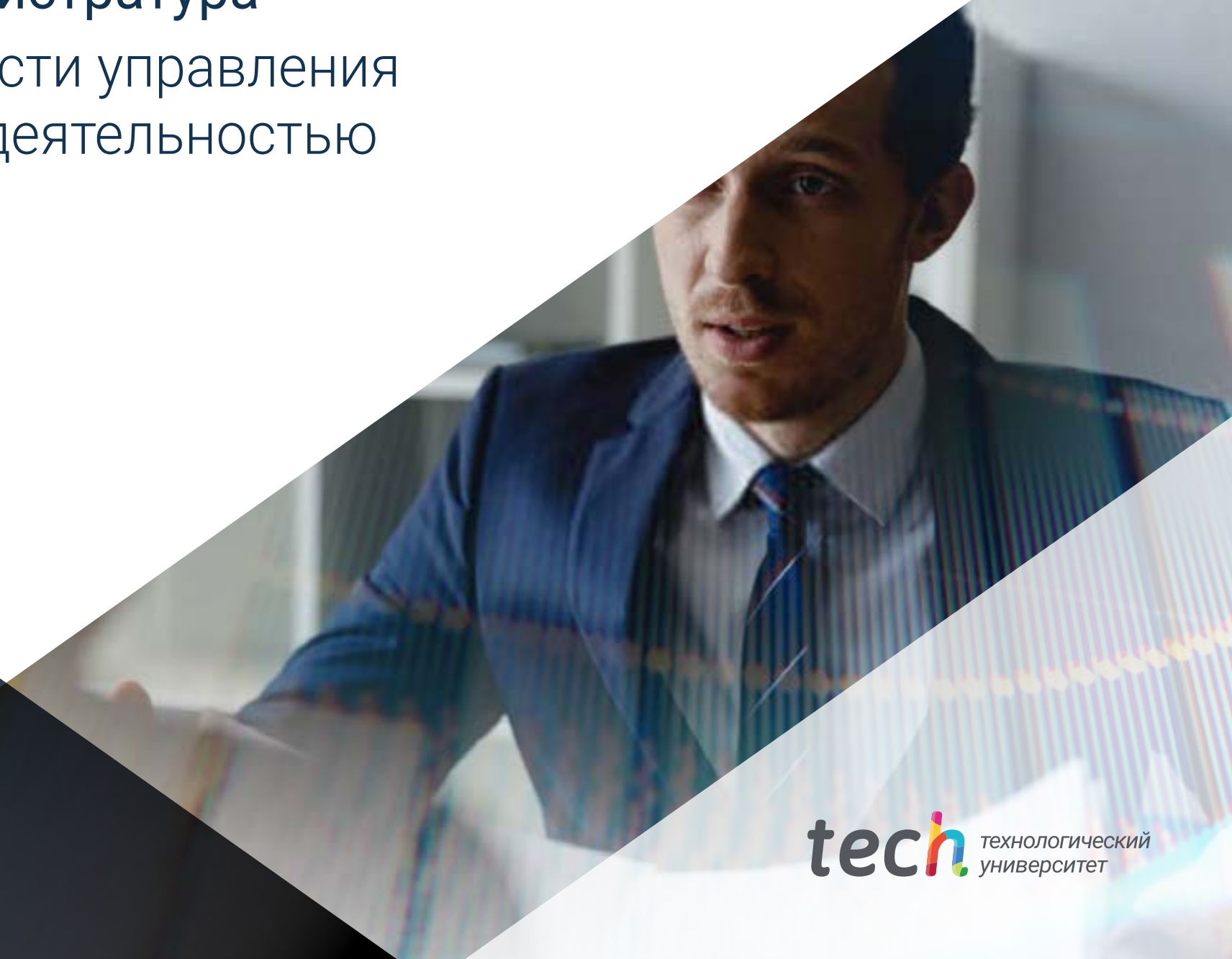


Бизнес-магистратура

МВА в области управления страховой деятельностью





Бизнес-магистратура МВА в области управления страховой деятельностью

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: выпускников университетов и дипломированных специалистов, ранее получивших любую из специальностей в области финансов, бизнеса, экономики и компьютерных наук

Веб-доступ: www.techtitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-insurance-industry-management

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. 26		стр. 46
		08	Профиль наших учащихся	09	Руководство курса	10	Влияние на карьеру
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 54		стр. 58		стр. 78
				11	Преимущества для вашей компании	12	Квалификация
					<hr/>		<hr/>
					стр. 82		стр. 86

01

Добро пожаловать

Управление страховой деятельностью претерпело значительные изменения благодаря технологическому прогрессу, адаптации продуктов и усовершенствованному управлению угрозами. Страховые компании теперь используют методы более точного прогнозирования рисков. Кроме того, регулирующие органы принимают меры по укреплению финансовой стабильности, защите клиентов и повышению прозрачности отрасли. Это вызвало потребность в высококвалифицированных специалистах в данной области. Осознавая этот спрос, TECH разработал программу, которая позволит студентам стать экспертами в области страхования. Данная программа представлена в формате 100% онлайн, что обеспечивает гибкий доступ к содержанию в любое время и в любом месте, без ограничений по времени.



Бизнес-магистратура MBA в области управления страховой деятельностью
TECH Технологическим университетом.

“

Станьте экспертом в области международного законодательства по контролю за страховой деятельностью с помощью этой эксклюзивной Специализированной магистратуры от TECH”

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН - это крупнейшая бизнес-школа 100% онлайн-формата в мире. Мы являемся элитной бизнес-школой с моделью самых высоких академических стандартов. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

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

В TECH Global University



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 от Microsoft Europe"* за включение в программы инновационной интерактивной мультимедиа-системы.



Высокие требования

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

95%

студентов TECH успешно завершают обучение.



Нетворкинг

Профессионалы из разных стран принимают участие в образовании в TECH, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

+100000

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку.

+200

разных национальностей.



Расширение прав и возможностей

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

+500

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями.



Талант

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

TECH помогает студентам показать миру свой талант по окончании этой программы.



Мультикультурный контекст

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

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



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



Анализ

TECH исследует критическую сторону ученика, 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 постдипломного образования) 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 10000 университетских последипломных программ. А в новой экономике **объем + технология = разрушительная 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, 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 программа?

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

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



“

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

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

01

Дать определенный 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 узнать, как каждое решение влияет на различные функциональные области компании.

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Утвердиться в высшем руководстве предприятием

Обучение в TECH означает открытие дверей в профессиональную область, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве менеджеров высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

Работать над более чем 100 реальными кейсами топ-менеджеров.

04

Брать на себя новые обязанности

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

45% стажеров получают повышение внутри компании.

05

Получить доступ к мощной сети контактов

TECH формирует своих студентов, чтобы максимально расширить их возможности. С теми же заботами и желанием расти. 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 профессоров из самых престижных университетов мира: сообщества TECH Global University.

Мы даем вам возможность специализироваться с командой всемирно известных преподавателей.

04

Цели

Цель этой программы заключается в том, чтобы специалист приобрел необходимые навыки и знания, которые позволят ему эффективно руководить и управлять страховой компанией. Таким образом, студент сможет принимать стратегические решения, контролировать риски, разрабатывать и адаптировать продукты. Все это в режиме 100% онлайн, что позволит вам эффективно контролировать распространение страхования, поддерживать нормативно-правовое соответствие и устанавливать прочные отношения с клиентами.



“

Вы выделитесь на постоянно развивающемся рынке и расширите свои юридические знания в международной сфере страхования”

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

Программа МВА в области управления страховой деятельностью научит студента:

01

Развить специализированные знания по внедрению и работе страховых компаний из зарубежных стран в других странах: (i) в Европейском Союзе и (ii) в странах за пределами Европейского Союза.

04

Разграничить рамки эффективности страхового бизнеса

02

Разработать особенности договора страхования

03

Изучить международную нормативно-правовую базу страхового рынка и ее недавнюю эволюцию

05

Анализировать изменения в страховании



06

Исследовать последствия несекторального регулирования для страхования

08

Определить взаимосвязь между потребительским и страховым правом и ее последствия

09

Развить специализированные знания о страховании и ключевых понятиях, определяющих страховую деятельность

07

Оценивать влияние информационной безопасности на законодательную базу страхования

10

Определить важность риска как существенного элемента страховой деятельности



11

Изучить общее функционирование страхового бизнеса и нормативные акты, регулирующие его деятельность

14

Проанализировать мировой страховой рынок с акцентом на дистрибьюторский бизнес

12

Установить значимость управления рисками, с которыми сталкиваются страховые компании, как ключевого элемента в управлении страховыми компаниями



13

Определить наиболее актуальные задачи, стоящие перед управлением рисками

15

Определить, что считается распространением страхования на европейском и международном уровне

16

Определить основных операторов, участвующих в дистрибьюторской деятельности

18

Разработать ключевые аспекты функции соблюдения требований

19

Определить международные стандарты соблюдения требований

17

Исследовать важность мер по защите прав потребителей

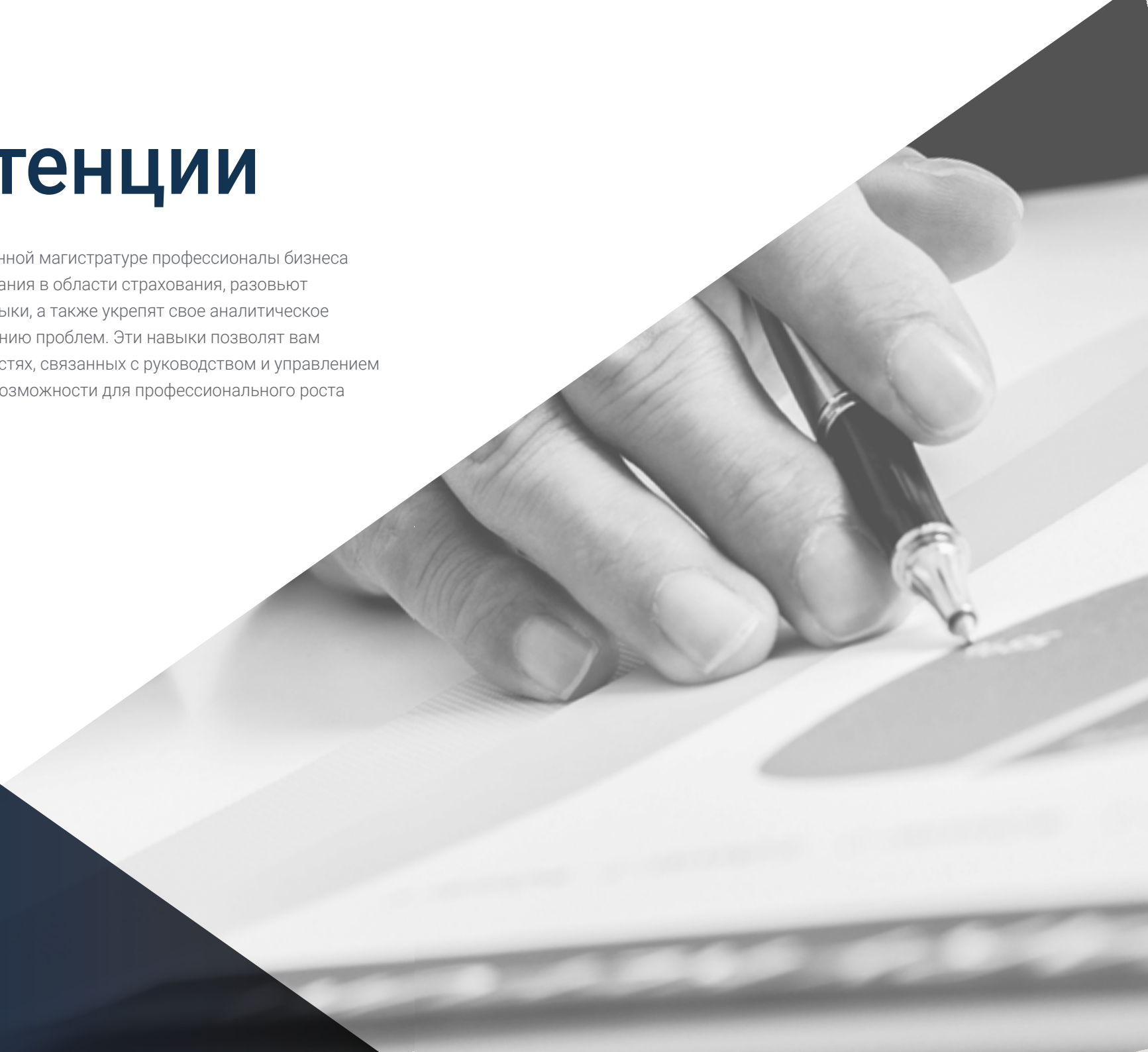
20

Конкретизировать взаимосвязи между функцией соответствия требованиям и остальными подразделениями организации

05

Компетенции

Благодаря этой Специализированной магистратуре профессионалы бизнеса получают специализированные знания в области страхования, разовьют управленческие и лидерские навыки, а также укрепят свое аналитическое мышление и способности к решению проблем. Эти навыки позволят вам эффективно работать на должностях, связанных с руководством и управлением в страховом секторе, открывая возможности для профессионального роста и карьерного развития.



“

Вы освоите стратегии и инструменты, необходимые для обеспечения платежеспособности и стабильности компаний”

01

Рассмотреть роль сотрудника, отвечающего за соблюдение нормативных требований

02

Оценить современные тенденции в области соблюдения нормативных требований

03

Выявить особенности функции соблюдения нормативных требований в регулируемых секторах

04

Составить список основных тем, которые не должны отсутствовать в программе соблюдения нормативных требований

05

Развить у студентов финансово-бухгалтерские навыки для интерпретации и оценки компаний в страховом секторе



06

Изучить нормативные акты, применяемые к страховым компаниям, с локальной и международной точки зрения

08

Определить различные методологии измерения и управления рисками

09

Измерить и управлять рисками, с которыми сталкивается страховая компания на ежедневной основе

07

Предоставить студентам необходимые компьютерные инструменты для выполнения различных финансово-бухгалтерских расчетов

10

Изучить важность понимания системы управления для обеспечения разумного управления страховым бизнесом

11

Понять обоснование мониторинга процесса и взаимодействия с данными, доступности и достаточности данных, а также процессов контроля на основе действующих нормативных актов, мнений и стандартов международных институтов

12

Развивать специальные знания в соответствующих областях, таких как бухгалтерский учет, финансы, актуарно-техническая деятельность, информационные технологии, и приобретать междисциплинарный и глобальный характер, включая соответствующие задачи, ограничения и основные обязанности

13

Изучить общие информационные обязательства в области маркетинга продуктов страхования

14

Предоставлять знания в области передачи информации, а также в разработке соответствующей и правдивой рекламы



15

Выявить потенциальные риски, которые могут возникнуть в процессе маркетинга

16

Понимать жизненный цикл продукта и управление им

17

Развить специализированные знания по корпоративному подоходному налогу (КПП) для страхового сектора на основе отраслевой адаптации Общего плана счетов бухгалтерского учета и проанализировать ключевые элементы для оптимизации и монетизации налогообложения страховой компании

18

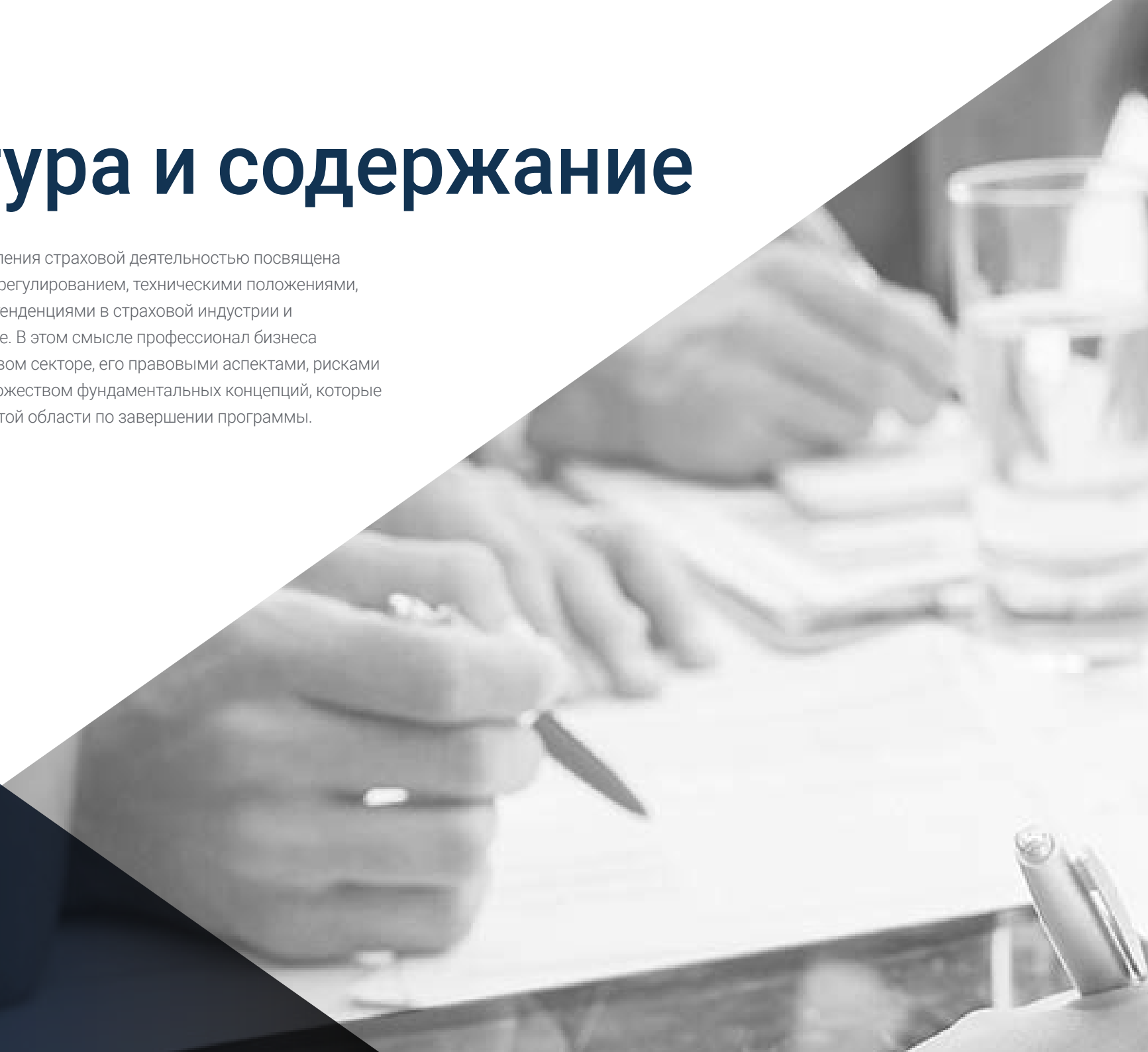
Определить актуальные темы для анализа и планирования прямого налогообложения прибыли, получаемой страховыми компаниями, как на национальном, так и на международном уровне



06

Структура и содержание

Программа MBA в области управления страховой деятельностью посвящена актуальным темам, связанным с регулированием, техническими положениями, актуарными расчетами, новыми тенденциями в страховой индустрии и налогообложением в этом секторе. В этом смысле профессионал бизнеса столкнется с правилами в страховом секторе, его правовыми аспектами, рисками и налогообложением, а также множеством фундаментальных концепций, которые сделают его или ее экспертом в этой области по завершении программы.



“

*Индивидуальный учебный план,
разработанный по самой эффективной
педагогической методике – Relearning”*

Учебный план

Одним из главных новшеств этой магистерской программы стало включение в нее вопросов налогообложения, а также важности платежеспособности и кибербезопасности в страховой отрасли. Кроме того, в программу включены тематические исследования международного масштаба, что делает ее содержание передовым. Эта программа предлагается в формате 100% онлайн и имеет большую библиотеку мультимедийных ресурсов, таких как интерактивные конспекты и специализированная литература. Помимо этого, вы можете получить доступ к курсу с любого устройства, имеющего подключение к Интернету. В течение 12 месяцев эта программа создает уникальный и эффективный опыт обучения, который закладывает основу для перспективного и успешного будущего в области управления страховой индустрией. Таким образом, вы охватите широкий спектр тем, имеющих отношение к международной страховой индустрии. В связи с этим студенты проанализируют страхование как регулируемую деятельность за

рубежом и рассмотрят глобальный контекст, что позволит им понять правовые основы, поддерживающие эту деятельность.

Они также рассмотрят взаимосвязь между страхованием и рисками, изучая, как этот сектор оценивает, управляет и принимает на себя риски, связанные с полисами. Кроме того, они углубятся в вопросы соблюдения глобальных норм и корпоративного управления, подчеркивая важность прозрачности и подотчетности в страховом секторе.

По этой причине был разработан эксклюзивный план, адаптированный к профессиональным целям и способствующий достижению студентами высоких результатов в области страхования. Программа предлагает инновационное содержание, основанное на последних тенденциях, и дополнена методом Relearning, который позволит специалисту понять сложные концепции за меньшее время и с большей эффективностью. Эта Специализированная магистратура рассчитана на 12 месяцев и состоит из 15 модулей:

Модуль 1.	Страхование как регулируемая деятельность в международной
Модуль 2.	Правовые аспекты страхования в международном контексте
Модуль 3.	Страхование и риск
Модуль 4.	Распределение страховых услуг
Модуль 5.	Нормативно-правовое соответствие и международное корпоративное управление
Модуль 6.	Состав баланса в соответствии с правилами Solvency II
Модуль 7.	Solvency II: разумное управление страховой деятельностью
Модуль 8.	Поведенческий и надзорный риск в страховой отрасли
Модуль 9.	Налогообложение в страховой отрасли. Прямые налоги
Модуль 10.	Налогообложение в страховой отрасли. Косвенные налоги
Модуль 11.	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
Модуль 12.	Управление персоналом и талантами
Модуль 13.	Финансово-экономическое управление
Модуль 14.	Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
Модуль 15.	Управленческий менеджмент



Где, когда и как учиться?

TECH предлагает возможность обучения по программе MBA в области управления страховой деятельностью полностью в онлайн-формате. 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. Страхование как регулируемая деятельность в международной сфере

<p>1.1. Режим осуществления деятельности страховщиков сообщества в других странах Европейского Союза: Родное государство - участник, Принимающее государство - участник</p> <p>1.1.1. Свобода предоставления услуг 1.1.2. Право на учреждение 1.1.3. Абонентское агентство</p>	<p>1.2. Обязанности страховых компаний</p> <p>1.2.1. Постоянное представительство в принимающем государстве 1.2.2. Обслуживание клиентов 1.2.3. Служба защиты интересов клиентов</p>	<p>1.3. Роль надзорного органа государства происхождения</p> <p>1.3.1. Надзорная функция 1.3.2. Санкционирующая функция 1.3.3. Контрольная функция</p>	<p>1.4. Роль надзорного органа принимающего государства</p> <p>1.4.1. Надзорная функция 1.4.2. Санкционирующая функция 1.4.3. Контрольная функция</p>
<p>1.5. Режим страховых компаний третьих стран в Европейском Союзе</p> <p>1.5.1. Постоянное представительство 1.5.2. Свобода предоставления услуг 1.5.3. Абонентское агентство</p>	<p>1.6. Режим деятельности страховщиков Сообщества в третьих странах</p> <p>1.6.1. Постоянное представительство 1.6.2. Свобода предоставления услуг 1.6.3. Абонентское агентство</p>	<p>1.7. Специальный режим страхования автотранспорта</p> <p>1.7.1. Обязательства принимающего государства 1.7.2. Представление 1.7.3. Управление претензиями</p>	<p>1.8. Ofesauto и эквивалентные органы в третьих странах</p> <p>1.8.1. Организация 1.8.2. Компетенции 1.8.3. Функционирование</p>
<p>1.9. Договоры страхования и юрисдикционные оговорки</p> <p>1.9.1. Юрисдикция 1.9.2. Конкуренция 1.9.3. Коллизионные нормы</p>	<p>1.10. Системы разрешения конфликтов</p> <p>1.10.1. Медиация 1.10.2. Арбитраж 1.10.3. Соглашения о сотрудничестве</p>		

Модуль 2. Правовые аспекты страхования. Международный контекст**2.1. Договор страхования. Специфика**

- 2.1.1. Предмет договора, обязательность и случайность
- 2.1.2. Стороны договора и другие заинтересованные лица
- 2.1.3. Обязательность, согласованность и последовательное исполнение

2.2. Классы страхования

- 2.2.1. Международные критерии определения
- 2.2.2. Классы страхования жизни
- 2.2.3. Классы других видов страхования

2.3. Нормативно-правовая база страхования: Европа, Америка и Азиатско-Тихоокеанский регион

- 2.3.1. Принципы и стандарты IAIS
- 2.3.2. Обзор изменений в нормативной базе: количественные и качественные требования
- 2.3.2. Эволюция требований к управлению

2.4. Международное законодательство по контролю за страховой деятельностью

- 2.4.1. Международные органы надзора и контроля
- 2.4.2. Органы надзора: Компетенции и координация в глобальной среде
- 2.4.3. Ключевые вопросы регулирования в области надзора и контроля

2.5. Защита персональных данных

- 2.5.1. Модели регулирования конфиденциальности: Европа, Америка и Азиатско-Тихоокеанский регион
- 2.5.2. Глобальное влияние Европейского регламента по защите данных
- 2.5.3. Физическая и цифровая среда

2.6. Предотвращение отмывания денег и финансирование терроризма

- 2.6.1. Нормативные акты, регулирующие отмывание денег и финансирование терроризма
- 2.6.2. Рекомендации Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ/FATF)
- 2.6.3. Страны высокого риска

2.7. Предотвращение мошенничества

- 2.7.1. Типология мошенничества. Концепция
- 2.7.2. Элементы систем управления мошенничеством
- 2.7.3. Отраслевое регулирование мошенничества

2.8. Развитие и перспективы новых рисков и устойчивости: Этика и ответственность в страховом бизнесе

- 2.8.1. От KCO к ESG
- 2.8.2. Новые парадигмы в устойчивом развитии и рисках
- 2.8.3. Эволюция нормативных требований на международном уровне

2.9. Киберустойчивость, управление и безопасность ИКТ

- 2.9.1. Безопасность сетей и информационных систем: Нормативно-правовые изменения
- 2.9.2. Влияние страховщиков на уровень киберустойчивости
- 2.9.3. Система управления кибербезопасностью

2.10. Защита потребителей. Прозрачность и обязательства по раскрытию информации

- 2.10.1. Руководящие принципы Организации Объединенных Наций по защите прав потребителей
- 2.10.2. Прозрачность и раскрытие информации: Нормативно-правовые изменения
- 2.10.3. Электронная коммерция и дистанционная торговля

Модуль 3. Страхование и риск

<p>3.1. Риск и его роль в страховой деятельности</p> <p>3.1.1. Риск. Контекстуализация</p> <p>3.1.2. Риск в страховой деятельности</p> <p>3.1.3. Поведение перед лицом риска</p>	<p>3.2. Страховой риск</p> <p>3.2.1. Условия, при которых риск может быть застрахован</p> <p>3.2.2. Классификация рисков</p> <p>3.2.3. Отбор и наблюдение за рисками</p>	<p>3.3. Распределение рисков между страховщиками</p> <p>3.3.1. Разделение рисков</p> <p>3.3.2. Перестрахование</p> <p>3.3.3. Сострахование</p>	<p>3.4. Страховая деятельность</p> <p>3.4.1. Цикл страховой деятельности</p> <p>3.4.2. Элементы страховой деятельности</p> <p>3.4.3. Прибыль или маржа прибыли в страховом бизнесе</p>
<p>3.5. Страховая отрасль и контроль за ее деятельностью</p> <p>3.5.1. Экономическая и социальная функция страхования</p> <p>3.5.2. Контроль за страховой деятельностью</p> <p>3.5.3. Цели контроля</p>	<p>3.6. Изменения в законодательстве о платежеспособности</p> <p>3.6.1. Понятие платежеспособности. Значение в страховом секторе</p> <p>3.6.2. Эволюция нормативных актов Сообщества</p> <p>3.6.3. Правила Solvency в третьих странах</p>	<p>3.7. Solvency II и риск</p> <p>3.7.1. Количественная оценка риска</p> <p>3.7.2. Качественная оценка риска</p> <p>3.7.3. Информация и прозрачность для рынка</p>	<p>3.8. Управление рисками как ключевой элемент в страховых компаниях</p> <p>3.8.1. Системы управления рисками</p> <p>3.8.2. Процесс управления рисками</p> <p>3.8.3. Управление рисками в страховой деятельности. Релевантность</p>
<p>3.9. Управление рисками и его роль в цифровой трансформации</p> <p>3.9.1. Цифровая трансформация. Контекстуализация</p> <p>3.9.2. Цифровая трансформация в страховой деятельности</p> <p>3.9.3. Цифровая трансформация и управление рисками</p>	<p>3.10. Возникающие риски в страховой деятельности</p> <p>3.10.1. Киберриски</p> <p>3.10.2. Риски ESG</p> <p>3.10.3. Другие возникающие риски</p>		

Модуль 4. Распределение страховых услуг**4.1. Анализ страхового сектора: Цифры**

- 4.1.1. Мировой страховой рынок
- 4.1.2. Страховой бизнес
- 4.1.3. Страховой надзор

4.2. Регулирование дистрибьюторской деятельности

- 4.2.1. Регулирование на глобальном уровне
- 4.2.2. Регулирование в различных международных юрисдикциях
- 4.2.3. Надзорные институты

4.3. Дистрибьюторская деятельность

- 4.3.1. Что такое дистрибьюция?
- 4.3.2. Чем не является дистрибьюция
- 4.3.3. Международная дистрибуция

4.4. Типы дистрибьюторов

- 4.4.1. Дистрибьюторы в ЕС
- 4.4.2. Дистрибьюторы за пределами ЕС
- 4.4.3. Особое упоминание об страховых банковских операторах

4.5. Требования для доступа к деятельности по распространению, обязательства и административная регистрация

- 4.5.1. Требования к занятию дистрибьюторской деятельностью
- 4.5.2. Применяемые обязательства
- 4.5.3. Административная регистрация

4.6. Информация, предоставляемая клиенту, и управление продуктом

- 4.6.1. Общие обязанности по информированию клиента
- 4.6.2. Конкретные обязанности по информированию: критерии устойчивости и гринвошинг
- 4.6.3. Обязанность предотвращать конфликт интересов

4.7. Защита потребителей

- 4.7.1. Правовая основа защиты прав потребителей финансовых услуг
- 4.7.2. Планы действий на глобальном уровне
- 4.7.3. Планы действий в различных международных юрисдикциях

4.8. Трансграничная деятельность

- 4.8.1. Деятельность на территории ЕС в области права на учреждение
- 4.8.2. Деятельность на территории ЕС по праву свободы предоставления услуг
- 4.8.3. Деятельность за пределами ЕС

4.9. Обучение дистрибьюторов

- 4.9.1. Требования
- 4.9.2. Цели обучения
- 4.9.3. Обучение на международном уровне

4.10. Надзор за дистрибьюторами

- 4.10.1. Надзорные органы
- 4.10.2. Виды надзора
- 4.10.3. Административный контроль

Модуль 5. Нормативно-правовое соответствие и международное корпоративное управление

<p>5.1. Нормативно-правовое соответствие</p> <p>5.1.1. Нормативно-правовое соответствие</p> <p>5.1.2. Истоки и эволюция нормативного соответствия</p> <p>5.1.3. Будущее нормативного соответствия</p>	<p>5.2. Соответствие и корпоративное управление</p> <p>5.2.1. Корпоративное управление</p> <p>5.2.2. Принципы корпоративного управления ОЭСР и G20</p> <p>5.2.3. Подотчетность советов директоров</p>	<p>5.3. Международные стандарты нормативного соответствия</p> <p>5.3.1. Международная деятельность по стандартизации</p> <p>5.3.2. ISO 19600 и ISO 37001</p> <p>5.3.3. Высокоуровневая структура систем менеджмента</p>	<p>5.4. Функция соответствия в организациях</p> <p>5.4.1. Функция, ее необходимость и взаимосвязь с другими областями</p> <p>5.4.2. Преимущества и проблемы</p> <p>5.4.3. Передача функции на аутсорсинг</p>
<p>5.5. Фигура специалиста по нормативному соответствию</p> <p>5.5.1. Ответственный за нормативное соответствие в организационной структуре компании</p> <p>5.5.2. Независимость, беспристрастность и определение функций</p> <p>5.5.3. Ответственность специалиста по нормативному соответствию</p>	<p>5.6. Вопросы соответствия (I). Предотвращение отмыwania денег</p> <p>5.6.1. Уголовная ответственность юридических лиц. Международная перспектива</p> <p>5.6.2. Антикоррупционная политика. Руководство по надлежащей практике ОЭСР</p> <p>5.6.3. Предотвращение отмыwania денег</p>	<p>5.7. Вопросы соответствия (II). Информационная безопасность</p> <p>5.7.1. Информационная безопасность</p> <p>5.7.2. Модель BYOD против корпоративного контроля за использованием технологических ресурсов</p> <p>5.7.3. Информационное сообщество</p>	<p>5.8. Вопросы соответствия (III). Интеллектуальная собственность</p> <p>5.8.1. Конфиденциальность и защита данных</p> <p>5.8.2. Интеллектуальная собственность</p> <p>5.8.3. Защита коммерческой тайны</p>
<p>5.9. Стандарты и соглашения об уровне обслуживания</p> <p>5.9.1. Стандарты и органы стандартизации</p> <p>5.9.2. Внедрение и преимущества стандартов</p> <p>5.9.3. Соглашения об уровне обслуживания (SLA)</p>	<p>5.10. Соблюдение требований в регулируемых секторах</p> <p>5.10.1. Регулируемый сектор и международный подход</p> <p>5.10.2. Финансовый сектор</p> <p>5.10.3. Страховой сектор</p>		

Модуль 6. Состав баланса в соответствии с правилами Solvency II**6.1. Solvency II**

- 6.1.1. Процесс определения Solvency II
- 6.1.2. Сравнение Solvency I vs. Solvency II
- 6.1.3. Сфера применения
- 6.1.4. Структурирование Solvency II
- 6.1.5. Переходные меры в рамках Solvency II
- 6.1.6. Обзор регулирования Solvency II

6.2. Экономический баланс: Активы

- 6.2.1. Оценка активов. (МСФО13)
- 6.2.2. Нематериальные активы
- 6.2.3. Финансовая и операционная аренда
- 6.2.4. Материальные активы
- 6.2.5. Инвестиции
- 6.2.6. Корректировка на соответствие и воспроизведение портфолио

6.3. Экономический баланс: Пассивы

- 6.3.1. Технические нормы. Разделение по LOB
- 6.3.2. Расчет пассивов: как целое vs. наилучшая оценка
- 6.3.3. Расчет текущей стоимости резервов

6.4. Экономический баланс: Чистая прибыль

- 6.4.1. Оценка чистой прибыли: Базовые собственные средства
- 6.4.2. Оценка чистой прибыли: Дополнительные собственные средства
- 6.4.3. Качество собственных средств
- 6.4.4. Минимальный капитал по нормам Solvency II (MCR)
- 6.4.5. Карта рисков. Стандартная формула vs. Внутренняя/частичная модель

6.5. Андеррайтинг жизни

- 6.5.1. Андеррайтинг жизни
- 6.5.2. Андеррайтинг смерти
- 6.5.3. Андеррайтинг в медицинском страховании (методы страхования жизни)

6.6. Рыночные риски

- 6.6.1. Рыночный риск
- 6.6.2. Риск изменения процентных ставок
- 6.6.3. Риск, связанный с акциями
- 6.6.4. Риск недвижимости
- 6.6.5. Риск спреда
- 6.6.6. Риск концентрации
- 6.6.7. Валютный риск

6.7. Андеррайтинг нежизненных активов

- 6.7.1. Андеррайтинг нежизненных активов: Премия и резерв; падение и катастрофа
- 6.7.2. Андеррайтинг в медицинском страховании (методы нежизненного страхования)
- 6.7.3. УТП: Собственные параметры

6.8. Операционный риск, кредитный риск и расчет BSCR

- 6.8.1. Операционный риск
- 6.8.2. Методы расчета операционного риска
- 6.8.3. Введение в кредитный риск
- 6.8.4. Методы расчета операционного риска
- 6.8.5. Матрица глобального объединения рисков BSCR

6.9. Межгрупповой SCR: финансовое положение

- 6.9.1. Участвующая организация
- 6.9.2. Связанная организация
- 6.9.3. Группы, подлежащие надзору
- 6.9.4. Методы консолидации и расчет платежеспособности группы

6.10. Новые стандарты: IFRS 17

- 6.10.1. МСФО 17
- 6.10.2. Метод BBA
- 6.10.3. Метод VFA
- 6.10.4. Метод PAA
- 6.10.5. Переходы

Модуль 7. Solvency II Частное управление страховой деятельностью

7.1. Управление и система управления рисками

- 7.1.1. Соответствие требованиям и честность
- 7.1.2. Конфликт интересов
- 7.1.3. Системы управления рисками

7.2. Внутренняя оценка рисков и платежеспособности (ORSA)

- 7.2.1. Процесс ORSA
- 7.2.2. Существенные риски: Стресс-тестирование и анализ сценариев
- 7.2.3. Описание и содержание отчета ORSA

7.3. Аппетит и толерантность к риску

- 7.3.1. Соображения по определению склонности к риску
- 7.3.2. Методология
- 7.3.3. Концептуальные рамки

7.4. Внутренний контроль и внутренний аудит

- 7.4.1. Система внутреннего контроля
- 7.4.2. Функция внутреннего аудита
- 7.4.3. Карта рисков

7.5. Актуарная функция

- 7.5.1. Организационная структура
- 7.5.2. Линии защиты
- 7.5.3. Сфера действия актуарной функции

7.6. Отчет о платежеспособности и финансовом состоянии

- 7.6.1. Система управления
- 7.6.2. Профиль рисков
- 7.6.3. Оценка управления платежеспособностью и капиталом

7.7. Периодический надзорный отчет

- 7.7.1. Словарный запас
- 7.7.2. Цели
- 7.7.3. Предполагаемые будущие риски

7.8. Модели количественно-квартальной отчетности

- 7.8.1. Информация, необходимая для мониторинга
- 7.8.2. Таксономия
- 7.8.3. Журналистика

7.9. Модели количественно-годовой отчетности

- 7.9.1. Информация, необходимая для мониторинга
- 7.9.2. Таксономия
- 7.9.3. Журналистика

7.10. Внутренние модели. Другие соображения

- 7.10.1. Внутренние модели
- 7.10.2. Кэптивные компании
- 7.10.3. Анализ правил страхования ЕС

Модуль 8. Поведенческий и надзорный риск в страховой отрасли**8.1. Общие принципы поведения и общие обязательства по отчетности**

- 8.1.1. Общие принципы и обязанности по отчетности
- 8.1.2. Информация, которую должен предоставлять страховщик
- 8.1.3. Информация, предоставляемая страховым посредником

8.2. Информационные нормы и правила поведения

- 8.2.1. Правила, применимые к маркетингу финансовых инструментов
- 8.2.2. Законодательство сообщества о раскрытии информации и правилах ведения бизнеса
- 8.2.3. Международные правила, сближение и примеры

8.3. Предконтрактная информация

- 8.3.1. Виды продаж
- 8.3.2. Страхование нежизни
- 8.3.3. Страхование жизни

8.4. Информация перед приобретением инвестиционных продуктов на основе страхования

- 8.4.1. Инвестиционные продукты на основе страхования
- 8.4.2. Информация об инвестиционных продуктах на основе страхования
- 8.4.3. Виды продаж

8.5. Методы передачи информации

- 8.5.1. Общие требования
- 8.5.2. Дистанционный маркетинг
- 8.5.3. Специальные требования к инвестиционным продуктам на основе страхования

8.6. Реклама в страховых операциях

- 8.6.1. Общие принципы и ограничения по наименованию
- 8.6.2. Реклама страховых организаций
- 8.6.3. Реклама страховых брокеров

8.7. Конфликты интересов в сфере распространения страхования

- 8.7.1. Выявление конфликта интересов
- 8.7.2. Политика в отношении конфликта интересов
- 8.7.3. Процедуры действий

8.8. Вознаграждение и стимулирование

- 8.8.1. Общий принцип
- 8.8.2. Концепция вознаграждения
- 8.8.3. Вознаграждение и стимулирование инвестиционных продуктов на основе страхования

8.9. Совместные продажи с нестраховыми продуктами

- 8.9.1. Практика комбинированных и связанных продаж: информационные обязанности
- 8.9.2. Комбинированные продажи
- 8.9.3. Связанные продажи

8.10. Жизненный цикл продукта и управление

- 8.10.1. Разработчик страхового продукта
- 8.10.2. Требования по руководству для разработчиков Жизненный цикл продукта
- 8.10.3. Требования по руководству для дистрибьюторов продуктов, не являющихся разработчиками.

Модуль 9. Налогообложение в страховой отрасли. Прямые налоги

9.1. Прямое налогообложение

- 9.1.1. Налоги, составляющие прямое налогообложение
- 9.1.2. Прямое налогообложение как устойчивое создание стоимости (ESG)
- 9.1.3. Общие и специфические правила прямого налогообложения

9.2. Налогообложение страховых компаний

- 9.2.1. Налогообложение страховых компаний. Ключевые понятия
- 9.2.2. Особенности налогообложения страховых компаний
- 9.2.3. Отчетность в группе налоговой консолидации с доминирующей страховой компанией.

9.3. Бухгалтерский учет: План счетов для страховых организаций/IFS

- 9.3.1. Отраслевая адаптация
- 9.3.2. Финансовая отчетность и объем премий
- 9.3.3. Отражение в налоговой декларации по корпоративному подоходному налогу

9.4. Налог на прибыль организаций I-Международное налогообложение

- 9.4.1. Корректировки налоговой базы: технические резервы
- 9.4.2. Компенсация налоговых убытков: Налоговая группа
- 9.4.3. Капитальный резерв

9.5. Налог на прибыль организаций II-Международное налогообложение

- 9.5.1. Определение валовой суммы налога к уплате
- 9.5.2. Вычеты и надбавки
- 9.5.3. Пределы вычетов и будущих компенсаций

9.6. Формы 200 и 220 и их эквиваленты в других юрисдикциях

- 9.6.1. Особенности формы
- 9.6.2. Приложения и дополнительные декларации
- 9.6.3. Сроки и подача

9.7. Инвестиции в ГЭИ

- 9.7.1. Взаимоотношения со страховой индустрией
- 9.7.2. Соответствующие налоговые запросы
- 9.7.3. Возврат и специфические аспекты, которые должны быть приняты во внимание

9.8. Другое прямое налогообложение

- 9.8.1. Особенности рассрочки платежей налога на прибыль организаций
- 9.8.2. Реструктуризация компании
- 9.8.3. Справочное значение для других прямых налогов

9.9. Отчетность: взаимосвязь с прямым налогообложением

- 9.9.1. Служба внутренних налогов
- 9.9.2. Отчет по странам
- 9.9.3. DAC6

9.10. Инспекции налога на прибыль организаций. Основные вопросы

- 9.10.1. Ключевые вопросы при проведении инспекций налога на прибыль организаций
- 9.10.2. Операции с заинтересованными сторонами
- 9.10.3. Прямое налогообложение в мире. Нововведения на 2023 год

Модуль 10. Налогообложение. Косвенные налоги**10.1. Регламенты сообщества. Происхождение льгот по налогу**

- 10.1.1. Налог на добавленную стоимость в Европейском Союзе
- 10.1.2. Директива 2006/112/ЕС
- 10.1.3. Влияние льгот по налогу

10.2. Ограничения на вычет косвенного налога по странам

- 10.2.1. Косвенный налог как расход
- 10.2.2. Пропорциональные и дифференцированные сектора
- 10.2.3. Минимальный вычет

10.3. Европейские группы экономических интересов (ЕГЭИ)

- 10.3.1. ЕЭЭИ
- 10.3.2. ЕЭЭИ в страховом секторе
- 10.3.3. Освобождение от НДС и его эволюция в условиях сообщества

10.4. Филиалы в страховой отрасли

- 10.4.1. Дочерняя компания vs филиала
- 10.4.2. Операции материнского филиала
- 10.4.3. Практические риски

10.5. Специальный режим для группы предприятий (СРГП)

- 10.5.1. СРГП
- 10.5.2. СРГП в страховом секторе
- 10.5.3. СРГП vs. ЕЭЭИ (Европейские группы экономических интересов)

10.6. Лизинг и страхование

- 10.6.1. Решение Европейского суда по правам человека BGŻ Leasing-Subject C-224/11
- 10.6.2. Лизинг как комплексный договор
- 10.6.3. Страховые формулы в лизинге

10.7. Самострахование

- 10.7.1. Элементы страхования
- 10.7.2. Подход к самострахованию
- 10.7.3. Самострахование и лизинг

10.8. Управление международными претензиями

- 10.8.1. Управление претензиями как часть медиации
- 10.8.2. Изменения в его учете для целей НДС
- 10.8.3. Трансграничные требования и корреспонденты

10.9. Контактные центры, внешние сотрудники и посредники

- 10.9.1. Контактный центр, внешние партнеры и посредники. Функции
- 10.9.2. Изменения в их учете для целей налогообложения.
- 10.9.3. Практические риски

10.10. Налог на страховую премию (НСП) в Европе

- 10.10.1. НСП в Европе. Концепция
- 10.10.2. Точки сопряжения с точки зрения правил локализации
- 10.10.3. Налоговые ставки в Европе

Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

11.1. Глобализация и руководство

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

11.2. Лидерство

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

11.3. Кросс-культурный менеджмент

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

11.4. Развитие менеджмента и лидерства

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

11.5. Деловая этика

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

11.6. Устойчивость

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

11.7. Корпоративная социальная ответственность

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

11.8. Системы и инструменты ответственного управления

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

11.9. Транснациональные компании и права человека

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

11.10. Правовое регулирование и корпоративное управление

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

Модуль 12. Управление персоналом и талантами**12.1. Стратегическое управление персоналом**

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

12.2. Управление персоналом по компетенциям

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

12.3. Оценка работоспособности и управление ею

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

12.4. Инновации в управлении талантами и людьми

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

12.5. Мотивация

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

12.6. Развитие высокоэффективных команд

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

12.7. Управление изменениями

- 12.1.7. Управление изменениями
- 12.2.7. Тип процессов управления изменениями
- 12.3.7. Этапы или фазы управления изменениями

12.8. Переговоры и управление конфликтами

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

12.9. Управленческая коммуникация

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

12.10. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов

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

Модуль 13. Финансово-экономическое управление

13.1. Экономическая среда

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

13.2. Управленческий учет

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

13.3. Информационные системы и бизнес-аналитика

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

13.4. Бюджет и управленческий контроль

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

13.5. Финансовый менеджмент

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

13.6. Финансовое планирование

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

13.7. Корпоративная финансовая стратегия

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

13.8. Стратегическое финансирование

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

13.9. Финансовый анализ и планирование

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

13.10. Анализ и решение кейсов/проблем

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

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

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

14.2. Маркетинг

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

14.3. Управление стратегическим маркетингом

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

14.4. Цифровой маркетинг и электронная коммерция

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

14.5. Цифровой маркетинг для укрепления бренда

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

14.6. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов

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

14.7. Управление цифровыми кампаниями

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

14.8. Стратегия продаж

- 14.8.1. Стратегия продаж
- 14.8.2. Методы продаж

14.9. Корпоративная коммуникация

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

14.10. Коммуникация и цифровая репутация

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

Модуль 15. Управленческий менеджмент

15.1. Общий менеджмент

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

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

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

15.3. Управление операциями

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

15.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей

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

15.5. Средства личной и организационной коммуникации

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

15.6. Кризисная коммуникация

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

15.7. Подготовка кризисного плана

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

15.8. Эмоциональный интеллект

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

15.9. Личный брендинг

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

15.10. Лидерство и управление командой

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



“

Специализированная литература будет частью мультимедийных ресурсов, с помощью которых вы будете анализировать экономический баланс в условиях платежеспособности II”

07

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как *Журнал медицины Новой Англии*.





“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

Бизнес-школа ТЕСН использует метод кейсов для контекстуализации всего содержания

Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

С ТЕСН вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру”



Эта программа подготовит вас к решению бизнес-задач в условиях неопределенности и достижению успеха в бизнесе.



Наша программа подготовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере.

Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа TECH - интенсивная программа обучения, созданная с нуля для того, чтобы предложить менеджерам задачи и бизнес-решения на самом высоком уровне, на международной арене. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, делая решающий шаг на пути к успеху.

Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование самым современным экономическим, социальным и деловым реалиям.

“

В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде”

Метод кейсов является наиболее широко используемой системой обучения в лучших бизнес-школах мира на протяжении всего времени их существования. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейсов заключается в том, что им представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании метода кейсов - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей программы студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

Методология *Relearning*

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

Наша онлайн-система позволит вам организовать свое время и темп обучения, адаптируя его к вашему графику. Вы сможете получить доступ к содержанию с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет.

В TECH вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется *Relearning*.

Наша Бизнес-школа - единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего онлайн-университета.



В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.



В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



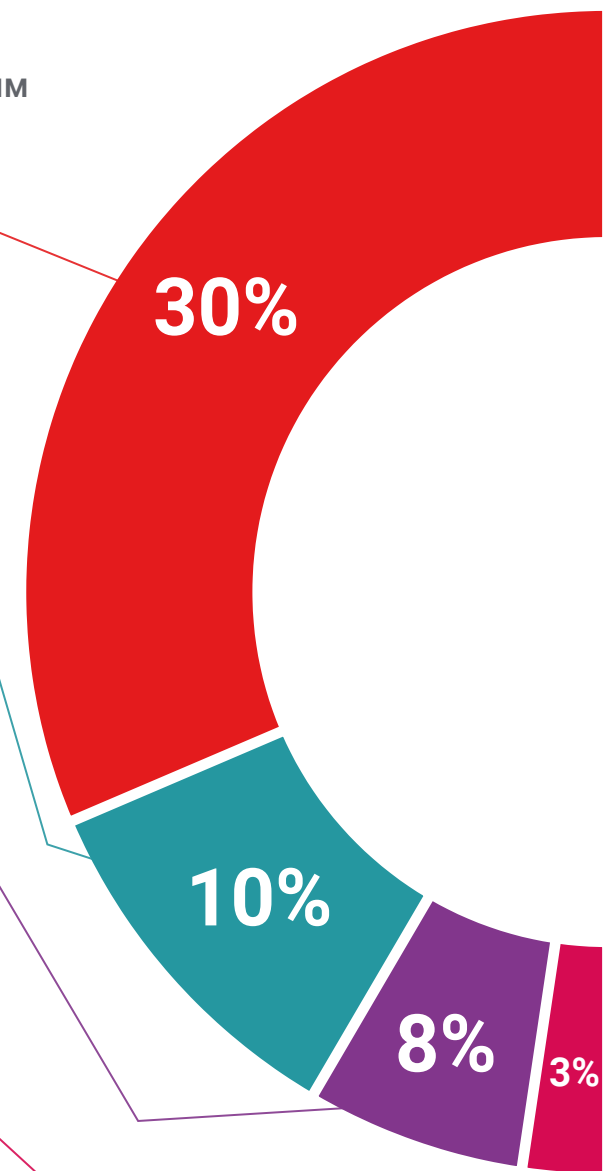
Практика управленческих навыков

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



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.



Метод кейсов

Метод дополнится подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой квалификации. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами в области высшего менеджмента на международной арене.



Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



Тестирование и повторное тестирование

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



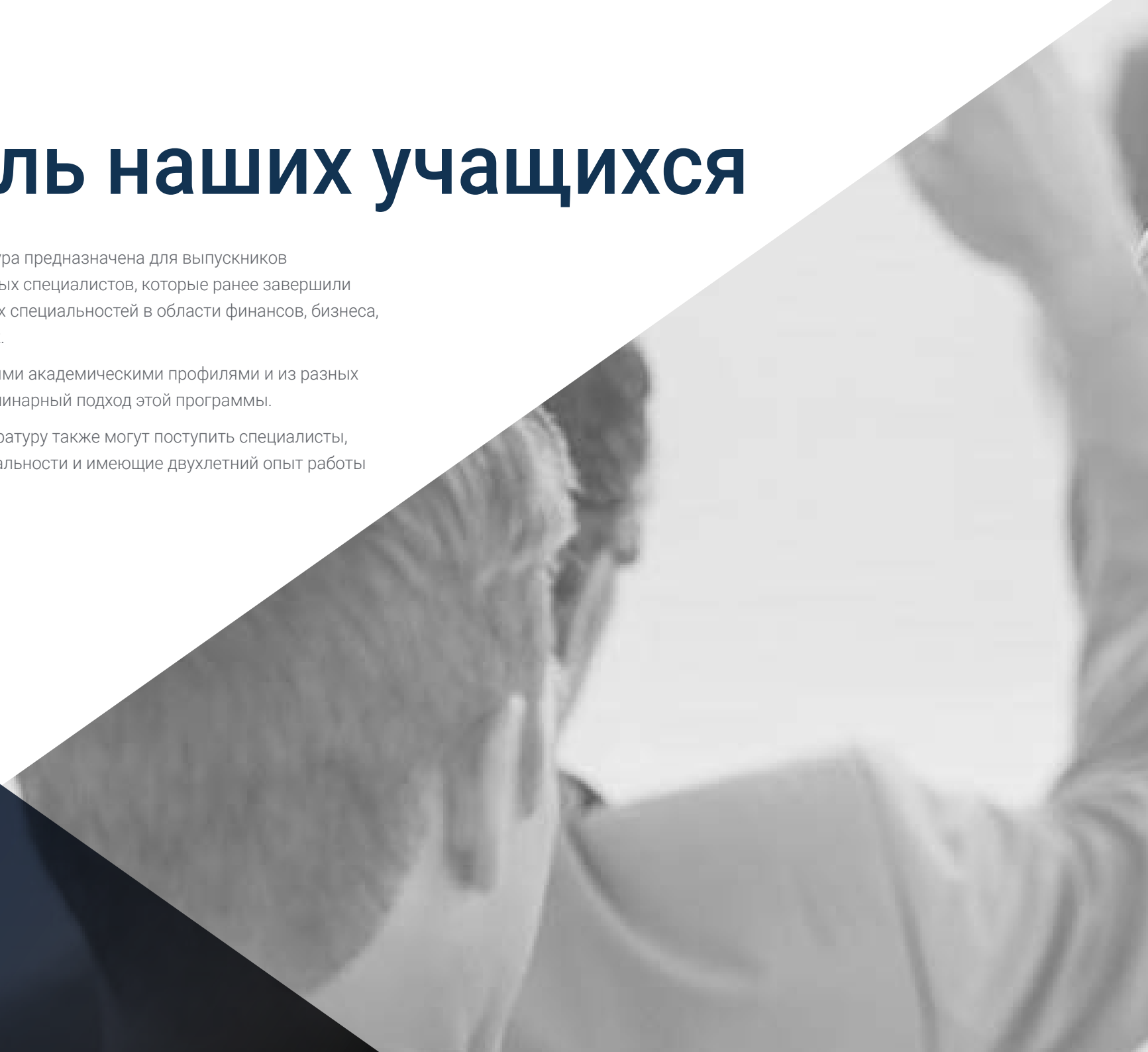
08

Профиль наших учащихся

Специализированная магистратура предназначена для выпускников университетов и дипломированных специалистов, которые ранее завершили обучение по любой из следующих специальностей в области финансов, бизнеса, экономики и компьютерных наук.

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

На Специализированную магистратуру также могут поступить специалисты, окончившие вуз по любой специальности и имеющие двухлетний опыт работы в страховом секторе.



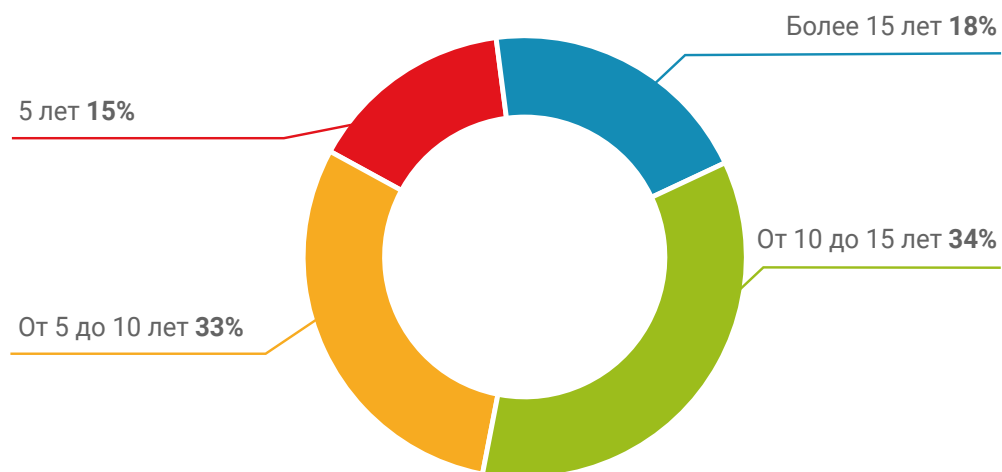
“

*Вы получите навыки, необходимые
для принятия стратегических решений
и обеспечения успеха в бизнесе”*

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

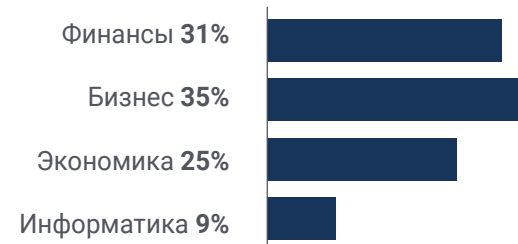
Годы практики



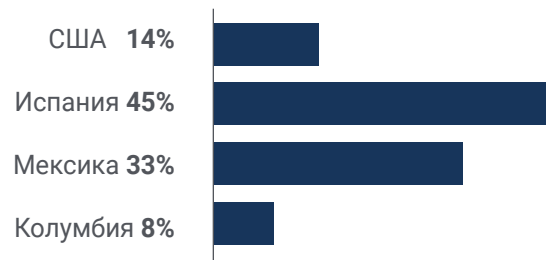
Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Сантьяго Рамирес

Аналитик по рискам в банковском учреждении

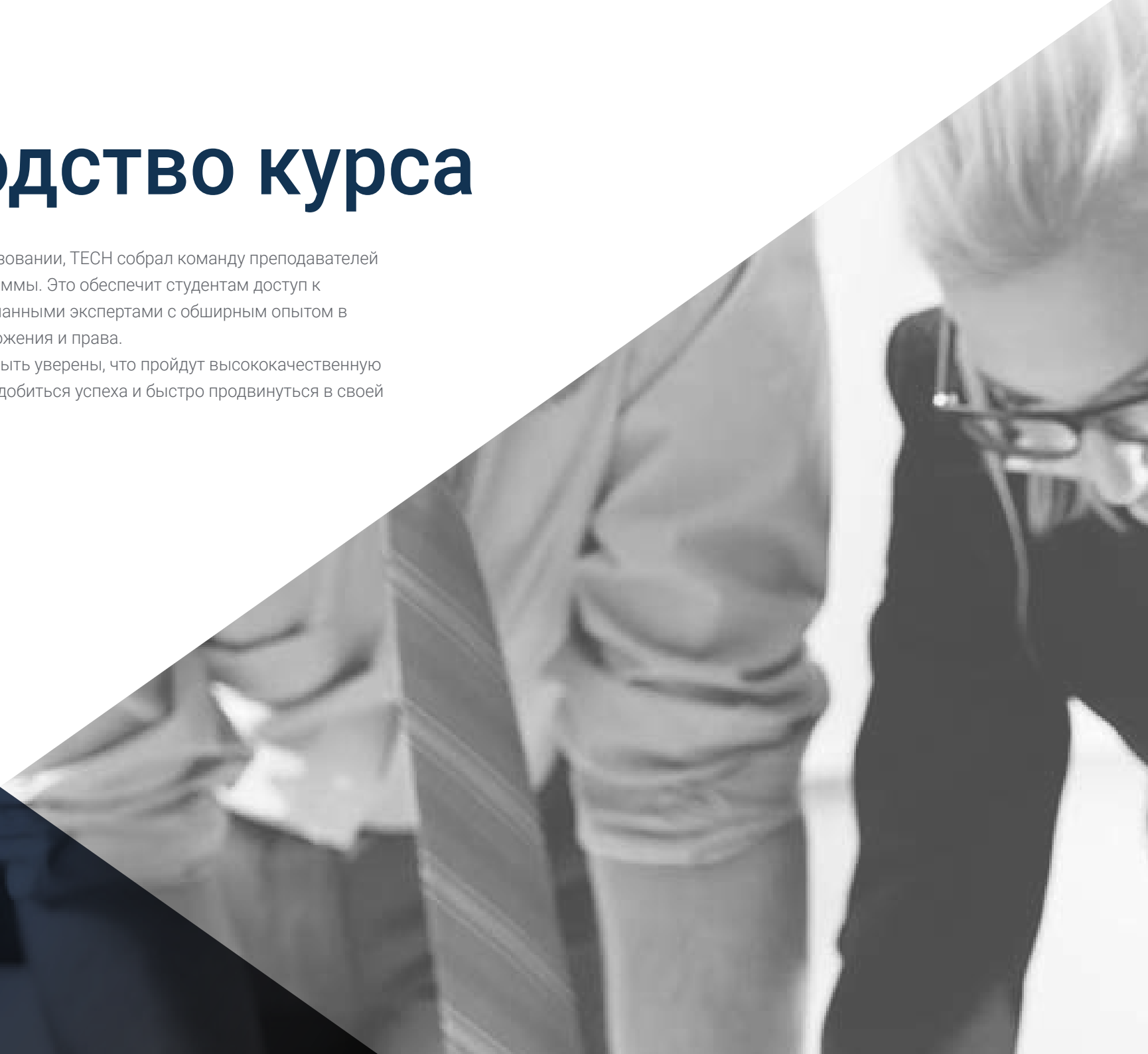
"Этот опыт был действительно обогащающим и полезным, поскольку у меня была возможность получить специальные знания в страховой отрасли и укрепить свои профессиональные навыки. Я смог совместить свою работу с данной программой магистратуры и нашел ее приятной, так как она сочетает в себе теорию и другие форматы"

09

Руководство курса

Стремясь к совершенству в образовании, TESH собрал команду преподавателей мирового класса для этой программы. Это обеспечит студентам доступ к обучению, разработанному признанными экспертами с обширным опытом в области страхования, налогообложения и права.

Таким образом, студенты могут быть уверены, что пройдут высококачественную программу, которая поможет им добиться успеха и быстро продвинуться в своей профессиональной карьере.



A black and white photograph showing three people from a different perspective, looking down at a screen. The image is partially obscured by a dark blue diagonal shape that covers the top right and bottom right portions of the page.

“

Откройте для себя секреты эффективного распространения страховых услуг и максимально раскройте свой профессиональный потенциал благодаря TECH”

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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

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



Г-жа Дав, Дженнифер

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

“

Благодаря ТЕСН вы
сможете учиться у лучших
мировых профессионалов”

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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



Г-н Готье, Рик

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

“

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

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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

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



Г-н Арман, Роми

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

“

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

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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

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



Г-н Аренс, Мануэль

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



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

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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

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

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



Г-н Ла Сала, Андреа

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

“

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

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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

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



Г-н Грэм, Мик

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

“

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

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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

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



Г-н Стивенсон, Скотт

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

“

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

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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

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



Д-р Найквист, Эрик

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



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

Руководство



Г-жа Кано Герреро, Иоланда

- ♦ Партнер, отвечающий за направление НДС и VATech в BLN Palao
- ♦ Эксперт по косвенному налогообложению в PwC
- ♦ Специализированный менеджер в области финансового сектора, банковского дела, страховании, управлении активами и акти
- ♦ Стратегический консультант в области НДС Проекты по оптимизации и устранению рисков
- ♦ Специалист по отчетности DAC7 и PSP
- ♦ Эксперт в области налоговых и инспекционных процедурах
- ♦ Степень бакалавра в области права, специализация юридическо-коммерческое право, Университет Сан-Пабло
- ♦ Степень магистра в области налогового консультирования для профессионалов от Instituto de Empresa в Мадриде
- ♦ Исполнительная программа в области развития юридического лидерства (Legal Leadership Development Executive Program) от Harvard Law School
- ♦ Партнер организации "Женщины в мире права" (Women in a Legal World)

Преподаватели

Г-н Нова Ребаналес, Рубен

- ♦ Руководитель актуарной службы в Telefónica Seguros
- ♦ Актуарный консультант - *Milliman Consultants and Actuaries*
- ♦ Актуарный консультант в *Mercer* из группы *Marsh Mc Lennan Companies*
- ♦ Актуарий по страхованию нежизни в компании Asemas
- ♦ Финансовый контролер в головном офисе отеля Mercure
- ♦ Аналитик данных в Центре семейных предпринимателей в Монтеррее
- ♦ Вице-президент Национальной федерации цифровизации и блокчейна
- ♦ Президент Ассоциации актуариев UC3M при Университете Карлоса III в Мадриде
- ♦ Курсы для руководителей по цифровой трансформации в страховом секторе и цифровым рискам для банковских и страховых компаний.
- ♦ Степень бакалавра в области финансов и бухгалтерского учета Университета Эстремадуры
- ♦ Степень магистра в области актуарных и финансовых наук в Университете Карлоса III в Мадриде

Г-н Кабреризо Пардо, Хорхе

- ♦ Страховой актуарий в Mapfre
- ♦ Старший актуарий по страхованию жизни Solvency II/IFRS17 в Mapfre
- ♦ Отдел развития бизнеса индивидуального страхования жизни в Mapfre
- ♦ Докладчик на IV конференции по актуарным исследованиям в ICEA
- ♦ Курс профессиональной подготовки в области методов управления бизнесом в Университете Франсиско-де-Витория
- ♦ Продвинутый курс по большим данным для управления бизнесом и маркетинга в CEF
- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования и менеджмента Университета Алькала
- ♦ Степень аспиранта в области платежеспособности II от Университета Барселоны
- ♦ Степень магистра в области актуарных и финансовых наук в Университете Карлоса III

Г-жа Паласиос Баррера, Ана

- ♦ Менеджер по рискам в ARAG SE
- ♦ Менеджер по внутреннему аудиту в ARAG SE
- ♦ Инспектор страховых компаний в Superintendencia de Banca y Seguros
- ♦ Степень бакалавра в области экономики в Университете Лимы
- ♦ Степень магистра в области делового администрирования MBA в ESADE
- ♦ Степень магистра в области управления цифровыми рисками и кибербезопасности в *EALDE Business School*
- ♦ Степень аспиранта в области передового управленческого контроля в ESADE
- ♦ Степень аспиранта по платежеспособности II в Университете Барселоны

Г-н Корвильо Диас, Рафаэль

- ♦ Адвокат, специализирующийся на правовых вопросах в сфере здравоохранения
- ♦ Адвокат в CORVILLO ABOGADOS, S.L.P.
- ♦ Создатель инструмента Ius Pro-Health®
- ♦ Степень бакалавра в области права Университета Эстремадуры
- ♦ Степень магистра в области медицинского права Университета CEU Сан-Пабло
- ♦ Медиатор по гражданским и коммерческим делам Университета UEX

Г-н Мендисабаль, Герман

- ♦ Инспектор государственного страхования в Главном подразделении по выдаче разрешений
- ♦ Специалист в области инспекционных групп по страхованию жизни и пенсий в Главном подразделении инспекции и Главном управлении по страхованию и пенсионным фондам
- ♦ Специалист в области поведения на рынке в Главном подразделении по выдаче разрешений
- ♦ Отвечает за процесс отбора кандидатов для поступления в Старший корпус инспекторов государственного страхования
- ♦ Степень бакалавра в области экономики Университета Страны Басков
- ♦ Степень бакалавра в области актуарных и финансовых наук Университета Страны Басков

Г-н Педрера Росадо, Алехандро

- ♦ Соучредитель и юридический руководитель компании Hesperian Wares LLC
- ♦ Представитель по партнерским отношениям в компании Factorial
- ♦ Курс профессиональной подготовки в области цифровизации права
- ♦ Степень магистра в области доступа к юридической профессии Университета Эстремадуры
- ♦ Степень бакалавра в области права Университета Эстремадуры

Г-н Нуньес Мехиас, Хосе Мария

- ♦ Адвокат и редактор юридических статей в журнале Derecho Virtual
- ♦ Главный редактор и автор сценариев статей в Derecho Virtual
- ♦ Степень магистра права Университета Касереса
- ♦ Степень бакалавра права Университета Касереса



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

10

Влияние на карьеру

Данная программа окажет значительное влияние на карьеру бизнес-профессионала, поскольку откроет перед ним двери для трудоустройства, продвижения по службе, развития стратегических навыков и создания сети профессиональных контактов. Кроме того, вы будете лучше подготовлены к занятию более высоких и ответственных должностей в организациях, в которых вы работаете.



“

*Вы приобретете ключевые навыки
для поддержания честности
и этики в страховой отрасли”*

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

Программа MBA в области управления страховой деятельностью TECH – это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению сложных задач и принятию деловых решений в области бизнес-коммуникаций. 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.

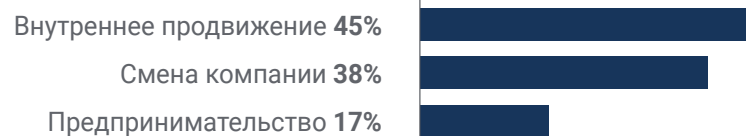
С TECH вы станете экспертом в области соблюдения нормативных требований и международного корпоративного управления в страховом секторе.

Не упустите эту возможность специализироваться в страховой отрасли в формате 100% онлайн.

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **27,19%**



11

Преимущества для вашей компании

Специализированная магистратура в ТЕСН позволит ответственно руководить компанией благодаря своей роли в управлении рисками, финансовой защите, соблюдении нормативных требований, работе с клиентами и принятии стратегических решений. Эффективное управление в этой области поможет организации безопасно работать, защищать свои активы, соблюдать нормативные требования, удовлетворять потребности клиентов и принимать обоснованные решения для своего роста и успеха.





“

Вы выделитесь в мире страхования и обеспечите себе многообещающее будущее в этой постоянно развивающейся отрасли”

Развитие и удержание талантов в компаниях - лучшая долгосрочная инвестиция.

01

Рост талантов и интеллектуального капитала

Привнесение в компанию новых концепций, стратегий и перспектив, которые могут привести к соответствующим изменениям в организации.

02

Удержание высокопотенциальных менеджеров и избежание «утечки мозгов»

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

03

Создание агентов изменений

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

04

Расширение возможностей для международной экспансии

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



05

Разработка собственных проектов

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

06

Повышение конкурентоспособности

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

12

Квалификация

Бизнес-магистратура в области MBA в области управления страховой деятельностью гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Бизнес-магистратура, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



““

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

Данная **Бизнес-магистратура в области MBA в области управления страховой деятельностью**, 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 управления страховой деятельностью**,

Формат **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**

Аккредитация: **90 ECTS**



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



Бизнес-магистратура МВА в области управления страховой деятельностью

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

Бизнес-магистратура

МВА в области управления страховой деятельностью

