

Специализированная магистратура

МВА в области управления
логистикой и операциями
(COO, Chief Operating Officer)





Специализированная магистратура МВА в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating 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 логистической сфере

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/executive-master-degree/master-mba-logistics-operations-management-coo

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. 40
		08	Профиль наших учащихся	09	Руководство курса	10	Влияние на карьеру
			<hr/>		<hr/>		<hr/>
			стр. 44		стр. 52		стр. 72
				11	Преимущества для вашей компании	12	Квалификация
					<hr/>		<hr/>
					стр. 76		стр. 80

01

Добро пожаловать

В современном глобализованном мире логистика стала главной движущей силой международного бизнеса, и правильная работа этого сектора является залогом развития компаний. В этой сфере особую значимость приобретает роль главного операционного директора (COO). Его лидерские качества и усовершенствованные навыки должны охватывать множество областей, от продвинутой логистической организации до наиболее эффективных операционных стратегий. От его работы и компетентности зависит эффективность деятельности основных подразделений компании. Данная программа создана именно для того, чтобы предоставить необходимые инструменты директорам и руководителям для совершенствования их конкретных умений и навыков, давая им преимущество в быстрой адаптации к постоянным изменениям и принятии правильных решений, которые приведут компанию к успеху. Возможность совершить качественный скачок в профессиональном развитии полностью в онлайн-формате, без очных занятий и строгого расписания.



МВА в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating Officer)
TECH Технологического университета

“

Станьте высококвалифицированным операционным директором, обладающим глубокими знаниями в области управления операциями и стратегического менеджмента”

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

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



“

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

В TECH 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 последипломного обучения) с «методом кейсов» Гарвардской школы бизнеса. Традиции и современность в сложном балансе и в контексте самого требовательного академического маршрута.



Экономия за счет масштаба

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



Учитесь у лучших

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

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



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

03

Почему именно наша програм?

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

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



“

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

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

01

Дать решающий толчок карьере студента

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

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

02

Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

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

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Закрепиться в высшем руководстве предприятия

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

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

04

Брать на себя новые обязанности

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

45% наших студентов получают повышение внутри компании.

05

Получить доступ к мощной сети контактов

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

Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.

06

Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

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

20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.

07

Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

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

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

08

Стать частью эксклюзивного сообщества

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

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

04

Цели

Данная программа разработана для укрепления управленческих и лидерских навыков будущих COO или главных операционных директоров, формируя полный профиль в области операций и логистики. Кроме того, учащиеся получат доступ к широкому спектру материалов и реальных кейсов, чтобы продолжить непрерывную работу по профессиональному и личностному развитию. Они овладеют внедрением самых передовых концепций *бережливого управления* на протяжении всей цепочки поставок. После завершения программы руководитель сможет принимать глобальные решения с инновационной перспективой и международным видением.

“

Вы погрузитесь в самую требовательную деловую среду для СОО, изучая специализированные модули по качеству, управлению цепочками поставок (SCM), логистике и планированию на самом продвинутом уровне”

Ваши цели – это наши цели

Мы работаем вместе, чтобы помочь вам их достичь

Программа MBA в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating Officer) позволит студентам:

01

Получить общее представление о компании: миссия, ценности, инновации, коммуникации, логистические процессы, лидерство и финансовое управление

02

Получить глубокие знания о логистическом процессе компании для его успешного управления

03

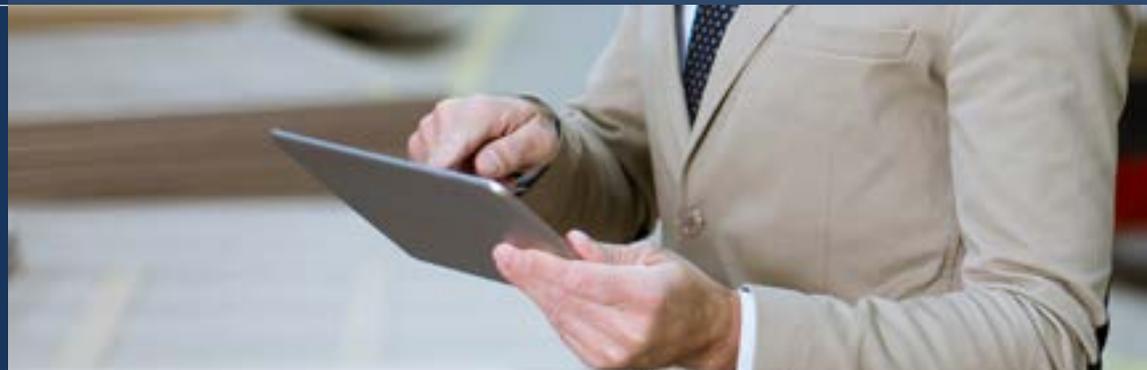
Контролировать весь процесс создания новых продуктов

04

Разработать стратегии по оптимизации обслуживания клиентов и повышению прибыльности компании на национальном и международном рынке

05

Разработать международный взгляд на цепочку поставок



06

Применять концепции *бережливого управления* во всей цепочке поставок

08

Внедрять методики, направленные на развитие взаимодействия между магазином и логистикой, управлением каталогом, закупками и снабжением, складскими операциями, транспортом и дистрибуцией, обслуживанием клиентов и т.д.

09

Внедрять инструменты для оперативного и экономического контроля операций

07

Описать последние изменения в секторе благодаря сотрудничеству государственного сектора и частного бизнеса, как на национальном, так и на международном уровне

10

Описать процедуры установления критериев принятия решений для аутсорсинга процессов, проведения тендеров и заключения контрактов на оказание логистических услуг



11

Подробно описать механизмы создания стоимости в цепочке поставок

12

Объяснить взаимодействие и влияние операционных решений на другие функции компании

13

Уметь вести весь учет процесса закупок





14

Применять критерии качества ко всем процессам логистической цепи

15

Применять ИТ-системы и проекты для совершенствования производства

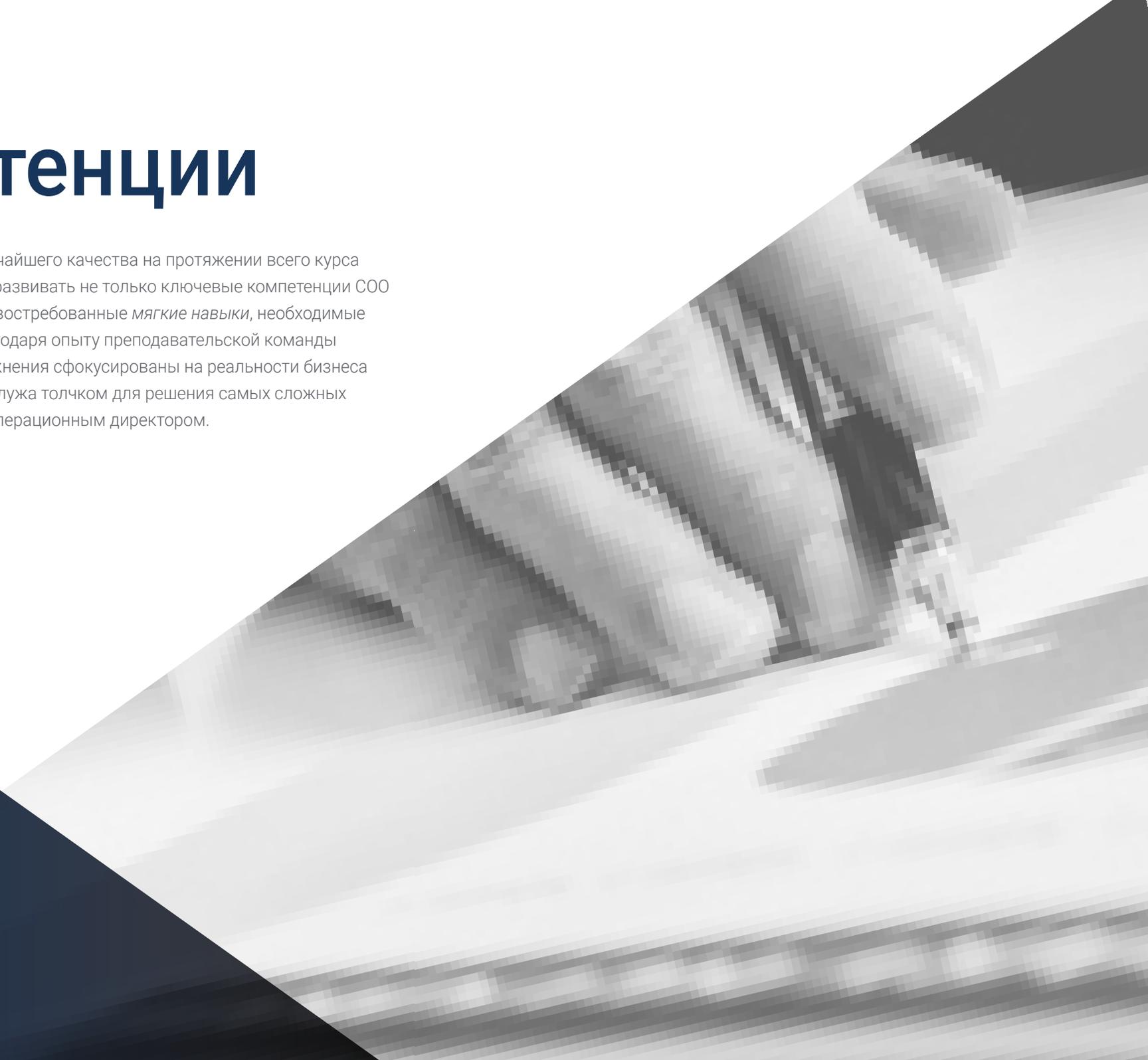
16

Конкурировать за счет инноваций в логистических процессах

05

Компетенции

Для обеспечения обучения высочайшего качества на протяжении всего курса программы руководитель будет развивать не только ключевые компетенции COO высокого уровня, но и наиболее востребованные *мягкие навыки*, необходимые для лидерства в 21-ом веке. Благодаря опыту преподавательской команды вся теория и практические упражнения сфокусированы на реальности бизнеса и служат решающим стимулом служа толчком для решения самых сложных задач, стоящих перед главным операционным директором.



“

Вы получите все необходимые ресурсы для того, чтобы повысить свое ценностное предложение в качестве главного операционного директора”

01

Организовывать работу различных отделов компании, уделяя особое внимание логистической стороне

02

Понимать управленческие функции и компетенции, развивать их и применять на практике в ходе профессионального развития

03

Организовывать различные структуры и каналы продаж

04

Осуществлять правильный экономический контроль закупок

05

Знать цепочку поставок, чтобы управлять всеми логистическими процессами должным образом



06

Осуществлять стратегическое управление закупками, применяя соответствующие инструменты для успешной работы

08

Разрабатывать и управлять стратегическим планированием ИТ-проектов

09

Осуществлять финансовый учет цепочки поставок, проводя надлежащий анализ и планирование

07

Применять соответствующие инструменты для контроля качества различных операций компании

10

Применять методологии бережливого управления



06

Структура и содержание

Программа MBA в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating Officer) отличается тем, что она разработана и структурирована на основе наиболее эффективной педагогической методологии, известной как *Relearning*. Благодаря этому подходу руководитель сможет значительно сэкономить время на учебный процесс, осваивая ключевые понятия содержания естественным и последовательным образом. Это позволит инвестировать необходимое время в изучение дополнительной литературы и упражнений по самопознанию, обогащающие весь учебный план.



“

Вы сможете сами решать, как распоряжаться своим учебным временем, адаптируя его к своему темпу и постоянно меняющимся потребностям”

Учебный план

Фигура главного операционного директора или Chief Operating Officer является одной из самых важных ролей во многих компаниях, на него возлагаются обязанности высокого уровня по обеспечению оптимального выполнения бизнес-операций, устранению ошибок и разработке стратегических планов, чтобы превзойти ожидания клиентов и руководства.

Программа MBA в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating Officer) от TECH Технологического университета — это интенсивная программа, которая готовит студентов к преодолению бизнес-вызовов и принятию решений на логистическом и операционном уровнях, с которыми COO сталкивается в своей профессиональной деятельности.

Содержание данной программы направлено на развитие управленческих навыков, позволяющих принимать обоснованные решения в условиях неопределенности.

На протяжении 1500 часов обучения студенты смогут анализировать множество реальных кейсов с помощью теоретико-практической методологии. Таким образом, программа представляет собой подлинное погружение в реальные бизнес-ситуации, которые будут полезны для повышения квалификации профессионалов сектора.

Данная программа подробно рассматривает различные сферы деятельности компании и предназначена для специализации профессионалов, понимающих управление логистикой и операциями со стратегической, международной и инновационной точек зрения, учитывая важность такой руководящей должности в структуре компании.

Данная Специализированная магистратура рассчитана на 12 месяцев и состоит из 15 модулей:

Модуль 1	Видение компании
Модуль 2	Организация производства, закупок и складов
Модуль 3	Организация логистики
Модуль 4	Управление операциями I: Планирование, управление производственными и складскими операциями
Модуль 5	Управление операциями II: SCM и управление логистическими операциями
Модуль 6	Управление операциями III: Стратегическое управление закупками Управление операциями
Модуль 7	Управление операциями IV: Качество
Модуль 8	Стратегическое планирование и управление ИТ-проектами
Модуль 9	Финансовое управление цепями поставок
Модуль 10	Операционная стратегия и методологии бережливого управления
Модуль 11	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
Модуль 12	Управление персоналом и талантами
Модуль 13	Экономический и финансовый менеджмент
Модуль 14	Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
Модуль 15	Исполнительный менеджмент

Где, когда и как учиться?

TECH предлагает возможность получить диплом MBA в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating Officer) полностью в онлайн-режиме. 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. Видение компании

1.1. Миссия, видение и корпоративные ценности

- 1.1.1. Задача, видение и ценности
- 1.1.2. Их взаимосвязь с функциями операционного директора
- 1.1.3. Примеры миссии, видения и ценностей в ведущих компаниях

1.2. Организация бизнеса: основные отделы

- 1.2.1. Сведения об основных отделах
- 1.2.2. Органы управления
- 1.2.3. Влияние операционного директора на работу отделов

1.3. Коммерческая организация: торговля и коммерческое управление

- 1.3.1. Коммерческий отдел
- 1.3.2. Отдел коммерческого управления
- 1.3.3. Координация между коммерческим отделом и остальными подразделениями компании

1.4. Организация производства и логистика

- 1.4.1. Отдел организации производства
- 1.4.2. Отдел внутренней логистики
- 1.4.3. Отдел внешней логистики

1.5. Управленческие функции и компетенции

- 1.5.1. Отдел, возглавляемый операционным директором
- 1.5.2. Функции операционного директора
- 1.5.3. Компетентностный подход

1.6. Лидерство

1.7. Управление персоналом и команды по профилактике профессиональных рисков

- 1.7.1. Управление человеческими ресурсами
- 1.7.2. Управление командами
- 1.7.3. План предотвращения профессиональных рисков

1.8. Горизонтальная и вертикальная коммуникация

- 1.8.1. Горизонтальная коммуникация
- 1.8.2. Вертикальная коммуникация
- 1.8.3. Управленческая коммуникация

1.9. Затраты

- 1.9.1. Учет затрат
- 1.9.2. Различия между расходами, покупкой, инвестициями, платежами и затратами
- 1.9.3. Типология и классификация затрат

1.10. Информационные системы

- 1.10.1. Концепция маркетинговой информационной системы (МИС)
- 1.10.2. Особенности МИС
- 1.10.3. Информация в МИС

1.11. Индустрия 4.0 в кратко- и среднесрочной перспективе

- 1.11.1. Большие данные
- 1.11.2. IoT
- 1.11.3. Аддитивное производство

1.12. Индустрия 4.0 в долгосрочной перспективе

- 1.12.1. Машинное обучение
- 1.12.2. Коллаборативная робототехника
- 1.12.3. Дополненная реальность, виртуальная реальность и кибербезопасность

Модуль 2. Организация производства, закупок и складов**2.1. Структура и типы производства (MTS, MTO, ATO, ETO и т.д.)**

- 2.1.1. Система и стратегии производства
- 2.1.2. Системы управления инвентаризацией
- 2.1.3. Производственные показатели

2.2. Структура, виды и каналы сбыта

- 2.2.1. Структура продаж: организация, каналы и сектор
- 2.2.2. Структура продаж: офисы продаж и группы продаж
- 2.2.3. Определение структуры продаж

2.3. Структура и виды закупок

- 2.3.1. Функция закупок
- 2.3.2. Управление закупками
- 2.3.3. Процесс принятия решения о закупке

2.4. Проектирование производственных предприятий

- 2.4.1. Промышленная архитектура и планировка
- 2.4.2. Основные типы планировки
- 2.4.3. Характеристики для подходящей планировки

2.5. Экономический контроль закупок

- 2.5.1. Передовое проектирование складов
- 2.5.2. Комплектование и сортировка
- 2.5.3. Управление материальными потоками

2.6. Проектирование процессов

- 2.6.1. Определение проектирования процессов
- 2.6.2. Принципы проектирования процессов
- 2.6.3. Моделирование процессов

2.7. Распределение ресурсов

- 2.7.1. Введение в выделение ресурсов
- 2.7.2. Управление проектами
- 2.7.3. Распределение ресурсов

2.8. Контроль производственных операций

- 2.8.1. Контроль процессов и их характеристики
- 2.8.2. Примеры производственных процессов
- 2.8.3. Промышленные средства управления

2.9. Контроль складских операций

- 2.9.1. Складские операции
- 2.9.2. Системы контроля и размещения запасов
- 2.9.3. Методы управления запасами

2.10. Операции по обслуживанию

- 2.10.1. Промышленное обслуживание и типология
- 2.10.2. Планирование обслуживания
- 2.10.3. Компьютерное управление техническим обслуживанием

Модуль 3. Организация логистики**3.1. Введение в системы логистики**

- 3.1.1. Введение в систему логистики
- 3.1.2. Проектирование системы логистики
- 3.1.3. Информационные системы логистики

3.2. Топологии цепей поставок (SCM)

- 3.2.1. Цепочка поставок
- 3.2.2. Выгоды от управления цепочками поставок
- 3.2.3. Управление логистикой в цепочке поставок

3.3. Внутренняя логистика

- 3.3.1. Передовое проектирование складов
- 3.3.2. Комплектование и сортировка
- 3.3.3. Управление материальными потоками

3.4. Распределение и транспорт

- 3.4.1. Функции распределения и транспорта
- 3.4.2. Типы распределительных сетей
- 3.4.3. Проектирование распределительной сети

3.5. Контроль логистических операций

- 3.5.1. Система логистики
- 3.5.2. Преимущества контроля логистических операций
- 3.5.3. Приборная панель логистических операций

3.6. Взаимодействие SCM со всеми областями

- 3.6.1. Области, которые необходимо учитывать при взаимодействии
- 3.6.2. Взаимосвязи в SCM
- 3.6.3. Проблемы интеграции в SCM

3.7. Затраты на логистику

- 3.7.1. Затраты, учитываемые в зависимости от площади
- 3.7.2. Проблемы логистических затрат
- 3.7.3. Оптимизация логистических затрат

3.8. Информационные системы

- 3.8.1. Карта базовых систем
- 3.8.2. Типологии информационных систем
- 3.8.3. Информационные системы цепочек поставок

Модуль 4. Управление операциями I: планирование, производство и склады

4.1. Прогнозирование спроса

- 4.1.1. Система планирования и контроля производства
- 4.1.2. Спрос и виды спроса
- 4.1.3. Прогнозирование спроса и методология

4.2. Планирование ресурсов и производства. Вместимость

- 4.2.1. Агрегатное планирование производства
- 4.2.2. Система основного планирования производства
- 4.2.3. Система грубого планирования производственных мощностей

4.3. Секвенирование

- 4.3.1. Планирование потребности в материалах
- 4.3.2. Планирование потребностей в производственной мощности
- 4.3.3. Планирование производственных ресурсов (MRP II)

4.4. Подготовка производства

- 4.4.1. Запуск и система контроля производственной деятельности
- 4.4.2. Планирование производства
- 4.4.3. Последовательность. Производственный контроль

4.5. Контроль обслуживания

- 4.5.1. Контроль обслуживания
- 4.5.2. Цикл контроля обслуживания
- 4.5.3. Разработка плана обслуживания

4.6. Бережливый склад

- 4.6.1. Введение в бережливое производство
- 4.6.2. Структура Lean-системы
- 4.6.3. Методы бережливого производства

4.7. Проектирование и управление складом

- 4.7.1. Передовое проектирование складов
- 4.7.2. Комплектование и сортировка
- 4.7.3. Управление материальными потоками

4.8. Производственные затраты

- 4.8.1. Производственные затраты
- 4.8.2. Прочие общепроизводственные расходы
- 4.8.3. Системы затрат

4.9. Затраты на хранение

- 4.9.1. Введение в затраты на хранение
- 4.9.2. Классификация затрат на хранение
- 4.9.3. Оценка товарных запасов

4.10. Информационные системы в планировании и производстве

- 4.10.1. Общие информационные системы
- 4.10.2. Информационные системы в планировании и производстве
- 4.10.3. Рыночные операции

4.11. Информационные системы для складов

- 4.11.1. Информационные системы для складов
- 4.11.2. Информационные технологии на складах
- 4.11.3. Варианты рынка

Модуль 5. Управление операциями II: Логистика SCM**5.1. Разработка и управление цепями поставок**

- 5.1.1. Введение в цепь поставок: компоненты
- 5.1.2. Проектирование цепей поставок
- 5.1.3. Управление цепями поставок

5.2. Ключевые аспекты цепи поставок

- 5.2.1. Эволюция цепей поставок
- 5.2.2. Ключевые аспекты цепи поставок
- 5.2.3. Оценка сценариев

5.3. Разработка стратегического планирования в рамках цепи поставок

- 5.3.1. Стратегическое проектирование цепи поставок
- 5.3.2. Планирование цепи поставок
- 5.3.3. Методология стратегического проектирования цепи поставок

5.4. Комплектация заказов

- 5.4.1. Введение в комплектацию заказов
- 5.4.2. Основные соображения по комплектации заказов
- 5.4.3. Этапы комплектации заказов

5.5. Управление ресурсами. Производительность и графики

- 5.5.1. Управление ресурсами и обучение персонала
- 5.5.2. Методы управления ресурсами
- 5.5.3. Графики

5.6. Планирование внешней логистики

- 5.6.1. Введение в комплексную логистику
- 5.6.2. Важность логистического планирования
- 5.6.3. Ключевые моменты логистического планирования

5.7. Обратная логистика и устойчивое развитие

- 5.7.1. Устойчивое развитие
- 5.7.2. Обратная логистика
- 5.7.3. Зеленая логистика

5.8. Международная логистика распределения

- 5.8.1. Передовое проектирование складов
- 5.8.2. Комплектование и сортировка
- 5.8.3. Управление материальными потоками

5.9. Обслуживание клиентов

- 5.9.1. Методики
- 5.9.2. Показатели
- 5.9.3. Взаимосвязь с логистикой

5.10. Бережливое управление

- 5.10.1. Основы бережливого производства с применением в международной логистике
- 5.10.2. Основные последствия и требования
- 5.10.3. Другие методологии совершенствования процессов

5.11. Затраты в цепи поставок

- 5.11.1. Проект по улучшению затрат (Cost Cutting)
- 5.11.2. Этапы
- 5.11.3. Пример из практики

5.12 Информационные системы

- 5.12.1. Кейс Amazon
- 5.12.2. Интеграция с Amazon
- 5.12.3. Поток сообщений

Модуль 6. Управление операциями III: стратегическое управление закупками

6.1. Стратегическое управление закупками

- 6.1.1. Стратегическое управление: преимущества и модели
- 6.1.2. Стратегическое управление закупками и его факторы
- 6.1.3. Стратегия закупок

6.2. Бережливое управление в процессах закупок

- 6.2.1. Бережливая покупка
- 6.2.2. Аутсорсинг в SCM
- 6.2.3. Бережливое снабжение

6.3. Дизайн стратегии закупок

- 6.3.1. Аутсорсинг
- 6.3.2. Аутсорсинг процессов
- 6.3.3. Глобализация
- 6.3.4. Релокализация

6.4. Аутсорсинг - Инсорсинг

- 6.4.1. Модели и процессы закупок
- 6.4.2. Модели сегментации
- 6.4.3. Роль электронных закупок

6.5. Стратегические закупки

- 6.5.1. Выбор поставщика и стратегия
- 6.5.2. Получение стоимости от стратегического сорсинга
- 6.5.3. Логистические операторы в сфере закупок

6.6. Управление транспортом и дистрибуцией

- 6.6.1. Координация между транспортировкой и хранением
- 6.6.2. Зоны логистической деятельности

6.7. Глобальные цепочки поставок

- 6.7.1. Введение и классификация сложности цепей поставок
- 6.7.2. Области возможностей в глобальных цепях поставок
- 6.7.3. Тенденции развития глобальных цепей поставок

6.8. Управление импортом

- 6.8.1. Таможенные, экспортные и импортные процессы
- 6.8.2. Международные торговые институты и соглашения
- 6.8.3. Управление предприятием и международные закупки

6.9. Инкотермс и международный документооборот

- 6.9.1. Экспорт или развертывание
- 6.9.2. Агентский договор, договор о дистрибуции и договор о международных продажах и закупках
- 6.9.3. Промышленная и интеллектуальная собственность
- 6.9.4. Классификация тарифов

6.10. Методы и средства международных платежей

- 6.10.1. Выбор средств платежа
- 6.10.2. Документарный аккредитив
- 6.10.3. Банковская гарантия и документарный аккредитив

6.11. Затраты на стратегическое управление закупками

- 6.11.1. Цепочка создания стоимости
- 6.11.2. Затраты на закупки
- 6.11.3. Оценка запасов

6.12. Информационные системы закупок

- 6.12.1. Мастер-данные
- 6.12.2. Процессы
- 6.12.3. EDI-сообщения

Модуль 7. Управление операциями IV: качество

<p>7.1. Принципы статистики применительно к контролю качества</p> <p>7.1.1. Введение 7.1.2. Показатели центральной тенденции 7.1.3. Меры дисперсии</p>	<p>7.2. Операциональное определение дефекта</p> <p>7.2.1. Эволюция качества в SCM 7.2.2. Определение, контроль и каталогизация дефектов 7.2.3. Критерии для приема или отказа от продукции</p>	<p>7.3. Основные понятия контроля</p> <p>7.3.1. Определения 7.3.2. Стандарт ИСО 9001 7.3.3. Требования стандарта ISO 9001</p>	<p>7.4. Контрольные графики по переменным и признакам</p> <p>7.4.1. Контроль по переменным и атрибутам 7.4.2. Контрольные графики 7.4.3. График ОС</p>
<p>7.5. Выборочный контроль</p> <p>7.5.1. Типологии 7.5.2. Методология 7.5.3. Размер выборки</p>	<p>7.6. Возможности процесса</p> <p>7.6.1. Сопутствующая статистика 7.6.2. Вариабельность 7.6.3. Показатель Ср</p>	<p>7.7. Шесть сигм. Методология и стратегии</p> <p>7.7.1. Определение понятия "шести сигм" 7.7.2. Методология "шести сигм" 7.7.3. Структура "шести сигм"</p>	<p>7.8. Стоимость качества</p> <p>7.8.1. Виды технической целесообразности 7.8.2. Техническая целесообразность 7.8.3. Пример использования</p>
<p>7.9. Информационные системы</p> <p>7.9.1. Внедрение качества ERP 7.9.2. Контроль качества в событиях 7.9.3. Периодические проверки</p>			

Модуль 8. Стратегическое планирование и управление ИТ-проектами

<p>8.1. Глобальная карта ИТ-систем (I): ERP, MRP, SGA, MES</p> <p>8.1.1. Описание каждой системы 8.1.2. Варианты рынка 8.1.3. Процессы внедрения</p>	<p>8.2. Глобальная карта ИТ-систем (II): электронная коммерция, корпоративный веб, BI, моделирование, машинное обучение и CMMS</p> <p>8.2.1. Описание каждой системы 8.2.2. Варианты рынка 8.2.3. Процессы внедрения</p>	<p>8.3. ИТ-системы: высокая доступность, безопасность и обслуживание</p> <p>8.3.1. Аспекты, которые следует учитывать 8.3.2. Варианты рынка 8.3.3. Процессы внедрения</p>	<p>8.4. Стратегическое планирование ИС</p> <p>8.4.1. Аспекты, которые следует учитывать 8.4.2. Управление технологическими ресурсами 8.4.3. Смежные процессы: отчетность и оценка</p>
<p>8.5. Управление ИТ-проектами</p> <p>8.5.1. Общая методология 8.5.2. Манифест Agile 8.5.3. SRUM</p>	<p>8.6. Корпоративная социальная ответственность в ИТ-проектах</p>	<p>8.7. Ответственное финансирование и инвестирование в ИТ-проекты</p>	<p>8.8. Бизнес и окружающая среда в ИТ-проектах</p>
<p>8.9. Ответственные системы и инструменты управления ИТ</p>	<p>8.10. Деловая этика в ИТ-проектах</p>		

Модуль 9. Управление финансовыми цепями поставок

<p>9.1. Глобальная экономическая среда</p> <p>9.1.1. Основы глобальной экономики</p> <p>9.1.2. Глобализация бизнеса и финансовых рынков</p> <p>9.1.3. Рост и развитие на развивающихся рынках</p> <p>9.1.4. Международная валютная система</p>	<p>9.2. Финансовый учет в управлении цепями поставок</p> <p>9.2.1. Балансовый отчет</p> <p>9.2.2. Прибыль и убыток</p> <p>9.2.3. Интерпретация коэффициентов</p>	<p>9.3. Управленческий учет в цепи поставок</p> <p>9.3.1. Измеряемые показатели: производительность</p> <p>9.3.2. Эффективность и рентабельность</p> <p>9.3.3. Коэффициенты и управление</p>	<p>9.4. Анализ и финансовое планирование цепи поставок</p> <p>9.4.1. Определения</p> <p>9.4.2. Планирование</p> <p>9.4.3. Примеры финансового планирования</p>
<p>9.5. Финансовая диагностика</p> <p>9.5.1. Показатели для анализа финансовой отчетности</p> <p>9.5.2. Анализ рентабельности</p> <p>9.5.3. Экономическая и финансовая рентабельность компании</p>	<p>9.6. Экономический анализ решений</p> <p>9.6.1. Бюджетный контроль</p> <p>9.6.2. Анализ конкуренции. Сравнительный анализ</p> <p>9.6.3. Принятие решений. Инвестиции в бизнес или дезинвестирование</p>	<p>9.7. Основные финансовые аспекты в управлении цепями поставок</p> <p>9.7.1. Введение в управление операциями</p> <p>9.7.2. Основные вопросы</p> <p>9.7.3. Интерпретация коэффициентов</p>	<p>9.8. Инструменты управления цепями поставок в условиях кризиса</p> <p>9.8.1. Определение инструментов и их преимущества</p> <p>9.8.2. Инструменты управления</p> <p>9.8.3. Рыночные операции</p>
<p>9.9. Прибыльность и эффективность логистических цепей: KPI</p> <p>9.9.1. Рентабельность и эффективность посреднических услуг</p> <p>9.9.2. Общие показатели логистических цепей</p> <p>9.9.3. Специфические показатели</p>			

Модуль 10. Операционная стратегия и методологии бережливого управления

<p>10.1. Бережливое управление</p> <p>10.1.1. Основные принципы бережливого управления</p> <p>10.1.2. Группы по совершенствованию и решению проблем</p> <p>10.1.3. Новые формы технического обслуживания и управления качеством</p>	<p>10.2. Внедрение глобальной бережливой методологии</p> <p>10.2.1. Бережливая методология</p> <p>10.2.2. Процесс внедрения</p> <p>10.2.3. Непрерывное совершенствование</p>	<p>10.3. Совершенствование процессов и быстрореагирующее производство (QRM)</p> <p>10.3.1. Локализация точек улучшения</p> <p>10.3.2. BPM, моделирование и цифровой двойник</p> <p>10.3.3. Выбор необходимого инструмента</p>	<p>10.4. Инновации и инжиниринг продукции в логистике. Организации и разработка продукции</p> <p>10.4.1. Аспекты, которые следует учитывать</p> <p>10.4.2. Организации и развитие рынка</p> <p>10.4.3. Варианты рынка</p>
<p>10.5. Всеобщее управление качеством и передовое управление логистическими проектами</p> <p>10.5.1. Оценка общего качества</p> <p>10.5.2. Локализация точек улучшения</p> <p>10.5.3. Передовое управление проектами</p>	<p>10.6. Оценка рыночных тенденций в логистике</p> <p>10.6.1. Оценка тенденций</p> <p>10.6.2. Линии действия</p> <p>10.6.3. Варианты рынка</p>	<p>10.7. Оценка тенденций развития ИС</p> <p>10.7.1. Оценка новых тенденций развития ИС</p> <p>10.7.2. Инструменты</p> <p>10.7.3. Варианты рынка</p>	

Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность**11.1. Глобализация и руководство**

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

11.2. Лидерство

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

11.3. Кросс-культурный менеджмент

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

11.4. Развитие менеджмента и лидерства

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

11.5. Деловая этика

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

11.6. Устойчивость

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

11.7. Корпоративная социальная ответственность

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

11.8. Системы и инструменты ответственного управления

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

11.9. Транснациональные компании и права человека

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

11.10. Правовое регулирование и корпоративное управление

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

Модуль 12. Управление персоналом и талантами

12.1. Стратегическое управление персоналом

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

12.2. Управление персоналом по компетенциям

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

12.3. Оценка работоспособности и управление ею

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

12.4. Инновации в управлении талантами и людьми

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

12.5. Воля

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

12.6. Развитие высокоэффективных команд

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

12.7. Управление изменениями

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

12.8. Переговоры и управление конфликтами

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

12.9. Управленческая коммуникация

- 12.9.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
- 12.9.2. Департаменты коммуникации
- 12.9.3. Менеджер по связям 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. Экономический и финансовый менеджмент**13.1. Экономическая среда**

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

13.2. Управленческий учет

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

13.3. Информационные системы и бизнес-интеллект

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

13.4. Бюджет и управленческий контроль

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

13.5. Финансовый менеджмент

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

13.6. Финансовое планирование

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

13.7. Корпоративная финансовая стратегия

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

13.8. Стратегическое финансирование

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

13.9. Финансовый анализ и планирование

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

13.10. Анализ и решение кейсов/проблем

- 13.10.1. Финансовая информация о 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
- 14.2.1. Коммерческая стратегия и планирование
- 14.3.1. Роль коммерческих менеджеров

14.2. Маркетинг

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

14.3. Управление стратегическим маркетингом

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

14.4. Цифровой маркетинг и электронная коммерция

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

14.5. Цифровой маркетинг для укрепления бренда

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

14.6. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов

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

14.7. Управление цифровыми кампаниями

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

14.8. Стратегия продаж

- 14.8.1. Стратегия продаж
- 14.8.2. Методы продаж

14.9. Корпоративная коммуникация

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

14.10. Коммуникация и цифровая репутация

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

Модуль 15. Исполнительный 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



Пройдя эту программу, вы получите тот толчок, которого заслуживает ваша карьера, и зарекомендуете себя как СОО высшего уровня"

07

Методология

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

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





“

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

Бизнес-школа ТЕСН использует метод кейсов для контекстуализации всего содержания

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

“

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



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



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

Инновационный и отличный от других метод обучения

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

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

“

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

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

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

Методология *Relearning*

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

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

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

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

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





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

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

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

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

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



Учебный материал

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

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



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

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



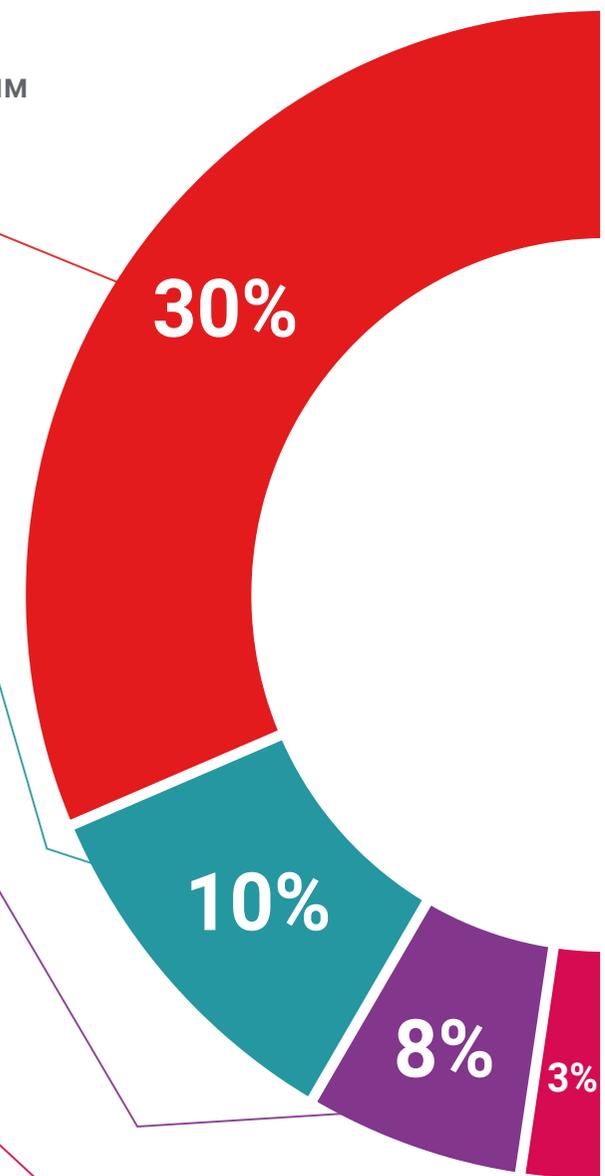
Практика управленческих навыков

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



Дополнительная литература

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





Метод кейсов

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



Интерактивные конспекты

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

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



Тестирование и повторное тестирование

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



08

Профиль наших учащихся

Программа MBA в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating Officer) предназначена для профессионалов в области логистики, которые хотят обновить свои знания, открыть для себя новые способы управления цепями поставок и продвинуться в своей профессиональной карьере. Все это с целью достижения руководящей должности на своем рабочем месте.

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



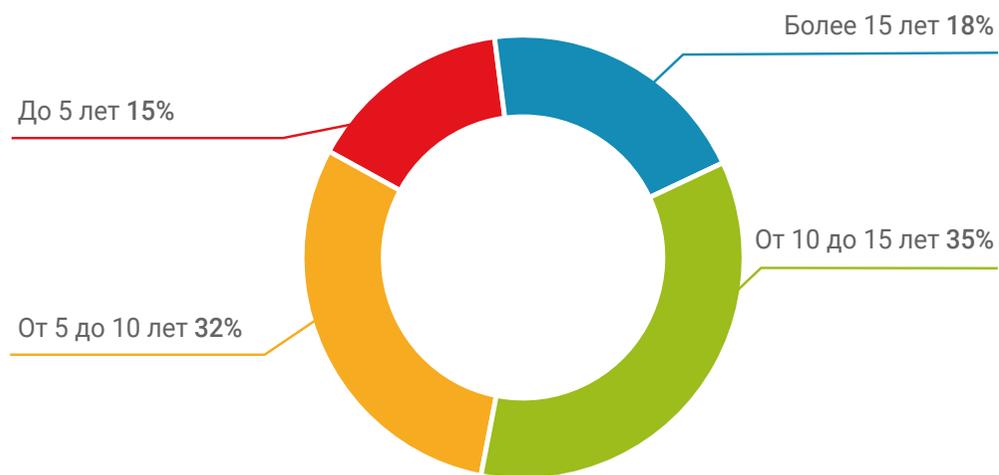
“

Если у вас есть опыт работы в области логистики и вы ищете возможность интересного продвижения в своей карьере, продолжая работать, то эта программа для вас”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



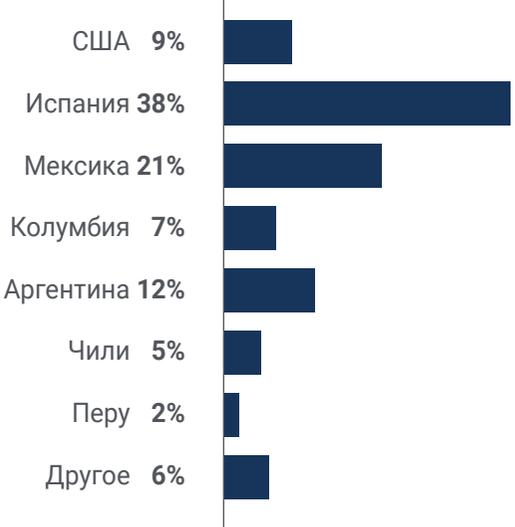
Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Ана Рубио

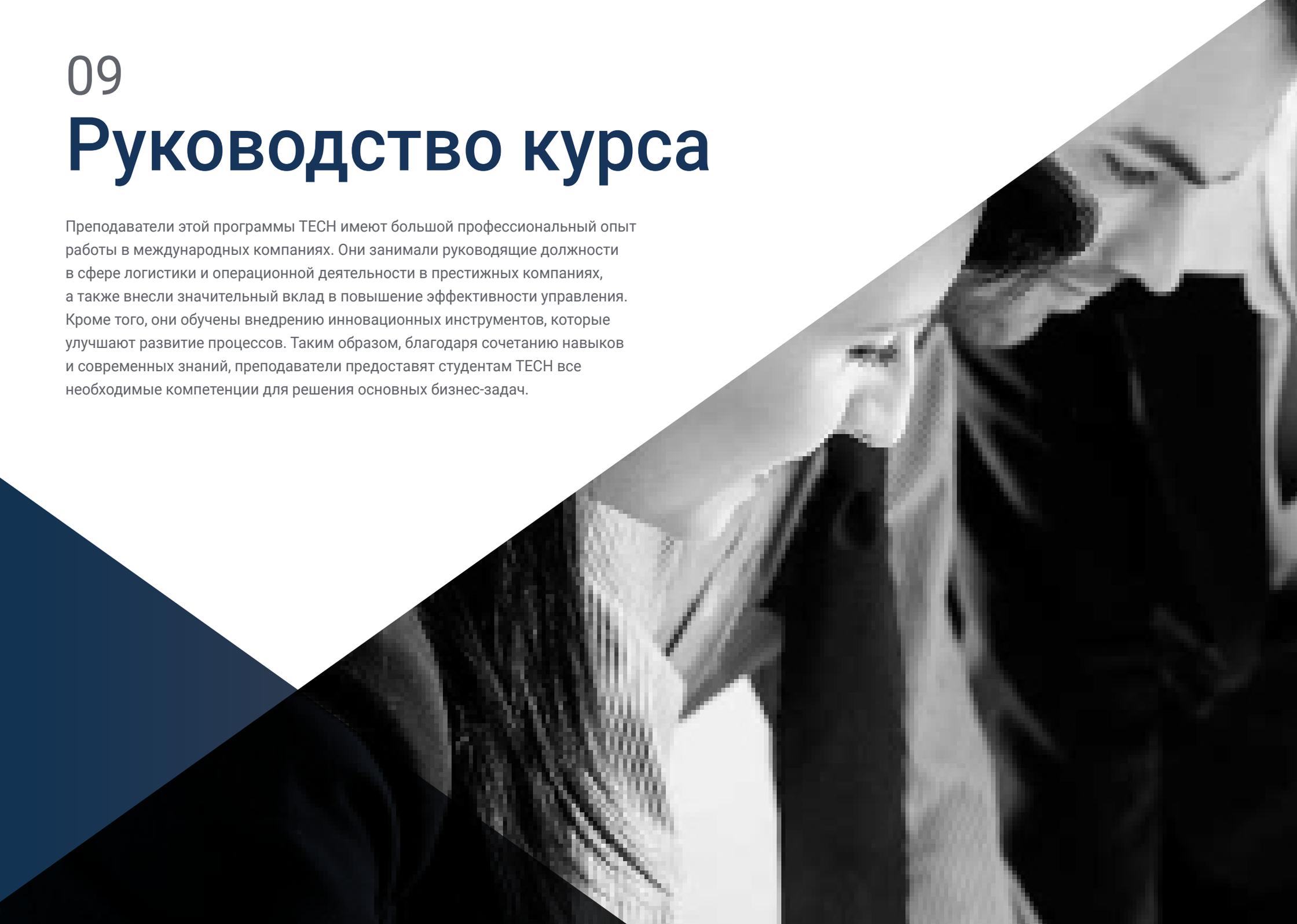
Главный операционный директор

"Управление логистикой — это сфера, требующая высокой специализации. Поэтому, после нескольких лет работы в этой области, я решила повысить свою квалификацию, чтобы получить возможность продвижения и занять руководящую должность. В TECH я нашла наиболее подходящую программу, соответствующую моим потребностям, и без колебаний решила записаться на обучение. Это, без сомнения, было одним из лучших решений в моей жизни в образовательном плане, так как благодаря этому сегодня я занимаю должность, соответствующую моим знаниям"

09

Руководство курса

Преподаватели этой программы TESH имеют большой профессиональный опыт работы в международных компаниях. Они занимали руководящие должности в сфере логистики и операционной деятельности в престижных компаниях, а также внесли значительный вклад в повышение эффективности управления. Кроме того, они обучены внедрению инновационных инструментов, которые улучшают развитие процессов. Таким образом, благодаря сочетанию навыков и современных знаний, преподаватели предоставят студентам TESH все необходимые компетенции для решения основных бизнес-задач.



“

Преподавательский состав этой программы отличается обширным опытом работы в сфере логистики и операций, что позволит вам получить ключи к этому сложному сектору управления”

Приглашенный руководитель международного уровня

Махмуд Шама — опытный руководитель с **обширным опытом руководства и управления цепочками поставок**. Его послужной список получил **международное признание** благодаря его способности реализовывать **комплексные стратегии, оптимизирующие затраты, повышающие эффективность**, обеспечивающие **соответствие нормативным требованиям** и высокий уровень качества обслуживания и удовлетворенности клиентов.

В своей профессиональной карьере в области логистики он работал на различных должностях. Среди них — планирование **спроса и предложения**, а также применение **ключей S&OP, контроль запасов, закупки, складирование, сетевой анализ** и другие. В то же время этого специалиста отличает несомненная способность к **лидерству** и **мотивации** подчиненных ему сотрудников. В результате он стал образцом профессионализма для ведущих мировых **транснациональных** корпораций.

В **компании Red Bull** Махмуд Шама занимал различные должности, в основном в качестве **старшего менеджера по цепочке поставок**. В частности, он сосредоточился на **повышении точности прогнозов и минимизации потерь**. В то же время он обеспечивал развитие строгого **управления запасами**.

Среди других корпораций, где работал этот специалист, — **Mondelēz International** в качестве директора по **планированию спроса** в Северной Америке и старшего менеджера по **обслуживанию клиентов и логистике**. С этих должностей он руководил **глобальной стратегией XC&L**, а также контролировал аутсорсинговое производство некоторых наиболее характерных продуктов бренда. Кроме того, опыт работы с другими брендами, такими как **Johnson & Johnson, Kraft Foods Group, Cadbury** и **PepsiCo**, позволил ему накопить знания и непосредственный взгляд на различные методологии и технологии, способствующие повышению продуктивности и организованности операционной среды. Он также имеет степень **MBA в области бизнеса**, что в сочетании с его техническими знаниями усиливает его деловую хватку.



Г-н Шама, Махмуд

- Директор по планированию спроса в Северной Америке в Mondelez International
- Директор по глобальному планированию и S&OP в компании Johnson & Johnson
- Директор по обслуживанию клиентов и логистике в Mondelez International
- Директор по снабжению продуктами и лидер S&OP в Kraft Foods Group
- Директор по планированию, S&OP и проектам в регионе MENA в Cadbury's
- Директор по планированию и закупкам материалов в PepsiCo
- MBA в области бизнеса в Маастрихтской школе менеджмента
- Степень бакалавра в области машиностроения в Американском университете Каира

“

*Благодаря TECH
вы сможете учиться
у лучших мировых
профессионалов”*

Приглашенный руководитель международного уровня

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области 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 Media, 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

“

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

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 реализуемым 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, мерчендайзингом и коммуникациями. Все это связано с такими престижными брендами, как Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein и другими.

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

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

С другой стороны, в таких компаниях, как Calvin Klein или Gruppo Coin, он занимался проектами, направленными на развитие структуры, разработки и маркетинга различных коллекций. Он также отвечал за 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 лучших и наиболее квалифицированных корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши. Благодаря высокому управленческому потенциалу ему удалось эффективно реализовать позитивное позиционирование различных брендов и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



Г-н Ла Сала, Андреа

- ♦ 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 TECH, 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!"

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. Именно поэтому мы направляем все наши усилия и инструменты в ваше распоряжение, чтобы вы могли приобрести необходимые навыки и умения, которые позволят вам добиться этих изменений.



“

*Мы максимально вовлечены
в достижение ваших целей.
Вы найдете все необходимые
ресурсы и возможности
в пределах вашей досягаемости”*

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

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

Программа MBA в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating Officer) от TECH — это интенсивная программа, которая подготовит специалиста к решению задач и принятию бизнес-решений на уровне логистики в международной среде. Главная цель — способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

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

Не упустите
возможность пройти
программу получить
специализацию вместе
с нами и добиться того
улучшения, к которому
вы так долго стремились.

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

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



11

Преимущества для вашей компании

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



“

*Пройдя обучение у нас,
вы сможете привнести в свою
компанию новые подходы
и стратегии, которые станут
плюсом для ее развития”*

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

Специализированная магистратура в области MBA в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating Officer) гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома об окончании Специализированной магистратуры, выдаваемого TESH Технологическим университетом.



“

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

Данная **Специализированная магистратура в области MBA в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating Officer)** содержит самую полную и современную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Специализированной магистратуры**, 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: **Специализированная магистратура в области MBA в области управления логистикой и операциями (COO, Chief Operating 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.

Будущее
Здоровье Доверие Люди
Образование Информация Тьюторы
Гарантия Аккредитация Преподавание
Институты Технология Обучение
Сообщество Обязательство
Персональное внимание Инновации
Знания Настоящее Качество
Веб обучение
Развитие Институты
Виртуальный класс



Специализированная магистратура
МВА в области управления
логистикой и операциями
(COO, Chief Operating Officer)

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

Специализированная магистратура

МВА в области управления
логистикой и операциями
(COO, Chief Operating Officer)