

Бизнес-магистратура

МВА в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer)



Бизнес-магистратура MBA в области стратегии (CSO, Chief Strategy 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 области руководства и управления

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/executive-master-degree/master-mba-strategy-cso-chief-strategy-officer

Оглавление

01	02	03	04
Добро пожаловать	Почему стоит учиться в TECH?	Почему именно наша программа?	Цели
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
стр. 4	стр. 6	стр. 10	стр. 14
	05	06	07
	Компетенции	Структура и содержание	Методология
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	стр. 20	стр. 24	стр. 36
	08	09	10
	Профиль наших учащихся	Руководство курса	Влияние на карьеру
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	стр. 44	стр. 48	стр. 70
		11	12
		Преимущества для вашей компании	Квалификация
		<hr/>	<hr/>
		стр. 74	стр. 76

01

Добро пожаловать

Усиление конкуренции привело к тому, что бизнес-стратегии приходится совершенствовать и адаптировать к неопределенным ситуациям. В результате роль *директора по стратегии (CSO)* становится все более важной.

Этот руководитель должен обладать обширными навыками в области стратегического управления, организационного поведения, *бизнес-аналитики* и планирования. В рамках этой программы предприниматель получит доступ к инструментам и навыкам, необходимым для позиционирования себя в качестве престижного CSO, а также к дидактическим материалам, написанным лидерами в области стратегического анализа, с методикой 100% онлайн. Кроме того, вы получите доступ к эксклюзивной серии из 10 дополнительных *мастер-классов*, разработанных авторитетным международным специалистом в области управления, стратегии и развития бизнеса.



МВА в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer). TECH Технологического университета

“

Благодаря этой инновационной программе ТЕСН вы сможете получить доступ к 10 уникальным дополнительным мастер-классам, разработанным международным экспертом в области менеджмента, стратегии и развития бизнеса”

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



Иновации

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

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



Высокие требования

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

95%

студентов TECH успешно завершают обучение



Нетворкинг

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

100 000+

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

200+

разных национальностей



Расширение прав и возможностей

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

+500+

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями



Талант

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

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



Мультикультурный контекст

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

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



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"

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



Анализ

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



Академическое превосходство

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



Экономия за счет масштаба

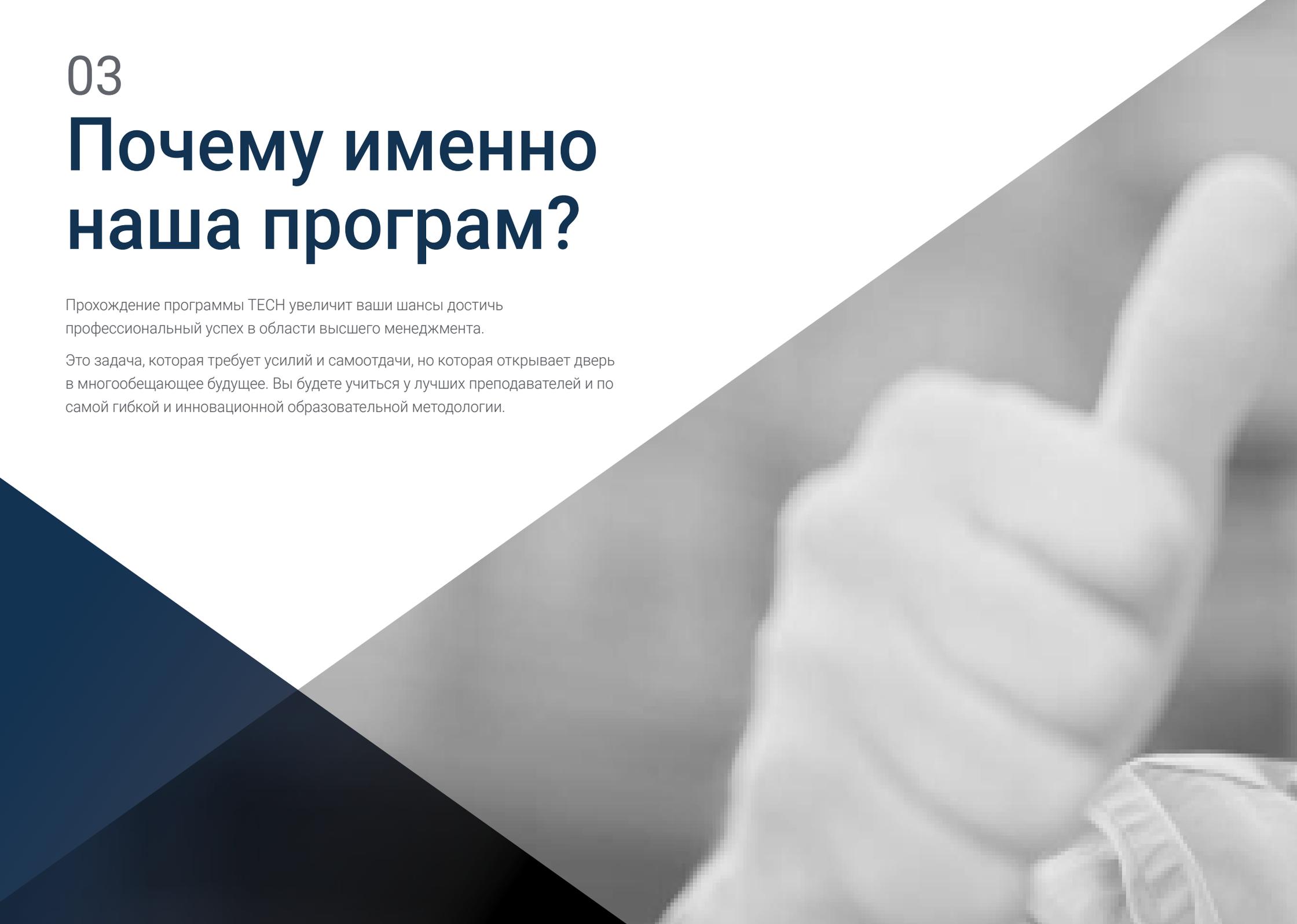
TECH — крупнейший в мире онлайн-университет. В его портфолио насчитывается более 10 000 университетских последиplomных программ. А в новой экономике **объем + технология = разорительная цена**. Таким образом, мы заботимся о том, чтобы учеба для вас была не такой дорогой, как в другом университете.

03

Почему именно наша програм?

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

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



“

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

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

01

Дать решающий толчок карьере студента

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

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

02

Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

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

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Закрепиться в высшем руководстве предприятия

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

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

04

Брать на себя новые обязанности

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

45% наших студентов получают повышение внутри компании.

05

Получить доступ к мощной сети контактов

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

Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.

06

Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

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

20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.

07

Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

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

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

08

Стать частью эксклюзивного сообщества

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

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

04

Цели

Эта программа была разработана с четкой целью отточить навыки топ-менеджера, чтобы в полной мере поддержать его ценностное предложение в качестве CSO. С этой целью все теоретические вопросы, имеющие отношение к разработке и созданию бизнес-стратегий, будут рассматриваться на протяжении всего курса обучения, соответствующим образом контекстуализируясь с реальными случаями и примерами, способствующими обучению.



“

У вас будет полный доступ к дополнительным материалам, специально отобранной командой преподавателей, что позволит вам глубже изучить стратегические вопросы, которые вас больше всего интересуют”

Ваши цели - это наши цели

Мы работаем вместе, чтобы помочь вам их достичь

МВА в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer) научит вас:

01

Определять элементы стратегии как главную основу стратегического менеджмента

04

Разработать и внедрить наиболее подходящую стратегию для достижения целей компании

02

Понять различные типы стратегии, которые могут быть реализованы в компании



03

Анализировать стратегическое поведение организации на разных уровнях

05

Описать логику процесса стратегического управления и значение каждого из его этапов

06

Определять основные отношения компании с окружающей средой

08

Определять различные пути роста, которые могут выбрать компании

09

Применять теоретические знания к реальным ситуациям через изучение конкретных примеров

07

Анализировать влияние *заинтересованных сторон* на компанию

10

Развивать предпринимательские и творческие способности

11

Описывать характеристики, проблемы и человеческие, экономические, политико-правовые и организационные последствия различных форм стратегического развития

12

Разрабатывать стратегии и методологии для осуществления процессов принятия решений в критических или решающих ситуациях

13

Применять соответствующие методы управления человеческими ресурсами

14

Развить лидерские качества, позволяющие добиться мотивации команды



15

Применять маркетинговые методы, способствующие повышению осведомленности о компании

16

Проводить политику ценообразования



17

Должным образом управлять закупками и цепочкой поставок

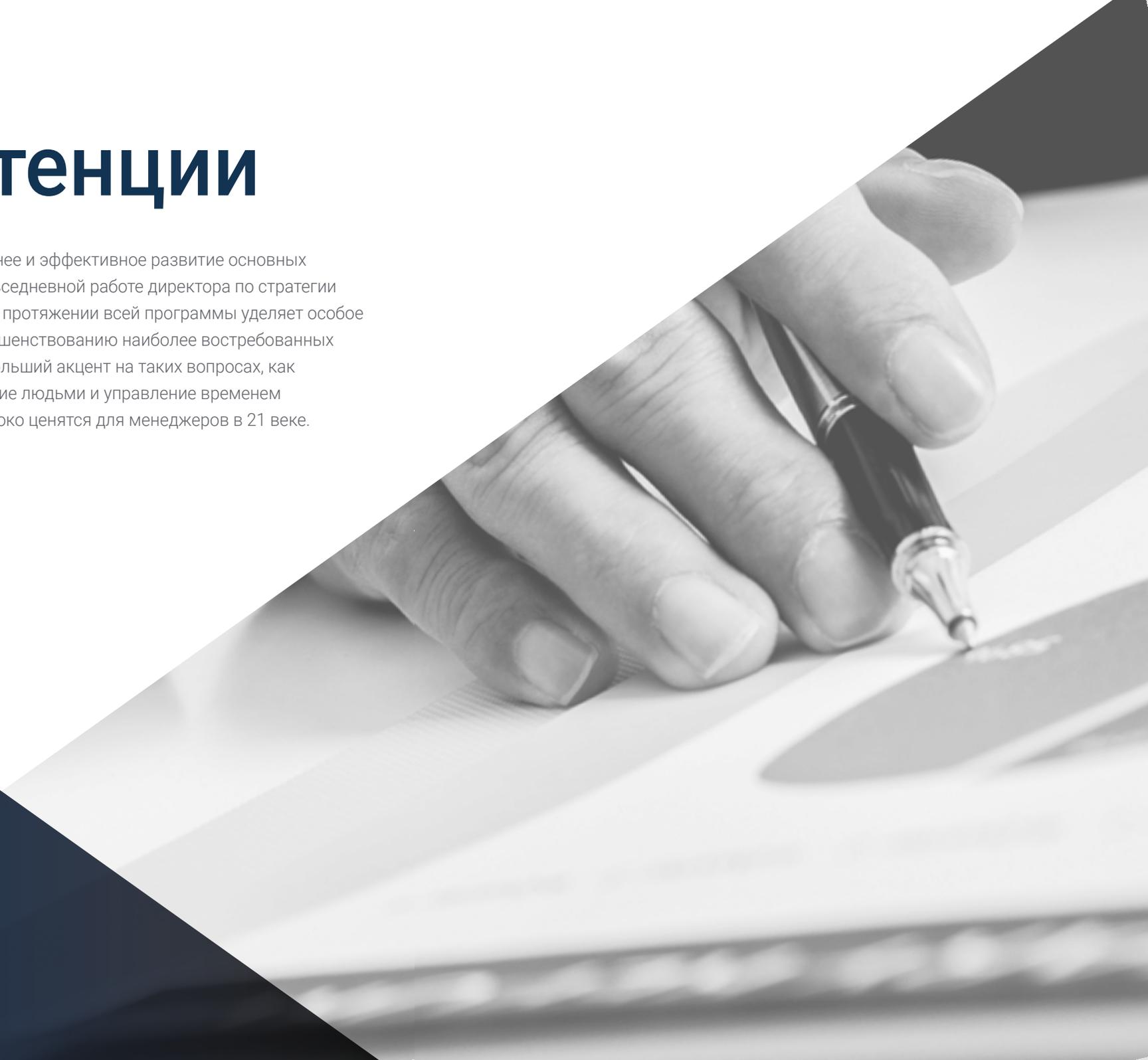
18

Понимать глобализованную среду, в которой работает компания, и разрабатывать стратегии, способствующие интернационализации компании

05

Компетенции

Чтобы гарантировать всестороннее и эффективное развитие основных компетенций, необходимых в повседневной работе директора по стратегии или *Chief Strategy Officer*, TECH на протяжении всей программы уделяет особое внимание приобретению и совершенствованию наиболее востребованных мягких навыков. Это означает больший акцент на таких вопросах, как управление талантами, управление людьми и управление временем и усилиями - все эти навыки высоко ценятся для менеджеров в 21 веке.



“

Вы поднимете свою карьеру на самый высокий уровень операционной и бизнес-стратегии, приобретя роль компетентного и высококвалифицированного CSO”

01

Исследовать новые возможности для бизнеса и сосредоточиться на инновациях и предпринимательстве

02

Осуществлять финансовое управление компанией

03

Разрабатывать и внедрять стратегическое планирование, отвечающее целям компании и современным критериям устойчивого развития

04

Проводить внутренний и внешний стратегический анализ

05

Разрабатывать стратегии предотвращения и контроля рисков



06

Развивать управленческие навыки, необходимые для управления всеми подразделениями компании

08

Реализовать международную стратегию для повышения прибыли компании



09

Разработать стратегию закупок и снабжения для повышения прибыльности компании

07

Анализировать данные о стратегии компании

10

Применять методы коучинга и эмоционального интеллекта для управления и повышения эффективности работы сотрудников

06

Структура и содержание

Программа MBA в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer) построена в соответствии с методикой обучения TECH - *Relearning*, что позволяет проявлять полную гибкость при прохождении курса. Значительно сокращается количество учебных часов, поскольку наиболее важные концепции стратегии и менеджмента усваиваются естественным образом, с повторением на протяжении всей программы.



“

Мы предоставляем в ваше распоряжение все наши ресурсы, чтобы вы могли развить необходимые навыки для достижения успешного профессионального будущего”

Учебный план

Программа MBA в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer) в TECH Global University - это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению бизнес-задач и принятию решений на уровне стратегического и общего управления. Ее главная цель - поддерживать ваш личностный и профессиональный рост, помогая вам достичь успеха. Содержание программы призвано способствовать развитию управленческих навыков, позволяющих принимать более взвешенные решения в условиях неопределенности.

На протяжении всей программы вы будете анализировать множество практических кейсов в ходе индивидуальной работы, добиваясь углубленного изучения, что позволит вам применять полученные знания в своей повседневной практике. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Эта программа углубленно рассматривает различные области бизнеса и предназначена для специализации менеджеров, понимающих стратегический менеджмент со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

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

Модуль 1	Управление и стратегия
Модуль 2	Механизмы стратегического развития
Модуль 3	Стратегическое планирование и контроль финансового менеджмента
Модуль 4	Организационное поведение
Модуль 5	Стратегическое управление персоналом
Модуль 6	Управленческие навыки
Модуль 7	Стратегия в управлении маркетингом
Модуль 8	Стратегия бизнеса и стратегия операций
Модуль 9	Бизнес и международная стратегия
Модуль 10	Бизнес-аналитика и большие данные
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	Исполнительный менеджмент



Где, когда и как учиться?

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

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

Модуль 1. Управление и стратегия

1.1. Стратегическое мышление 1.1.1. Стратегия и ее цель 1.1.2. Стратегическое мышление и навыки стратега 1.1.3. Латеральное мышление и стратегия голубых океанов 1.1.4. Нейронаука в применении к стратегии	1.2. Решения и лица, принимающие стратегические решения 1.2.1. Корпоративное управление 1.2.2. Управленческие команды 1.2.3. Создание стоимости	1.3. Конкурентные стратегии 1.3.1. Анализ рынка 1.3.2. Устойчивое конкурентное преимущество 1.3.3. Возврат инвестиций	1.4. Корпоративная стратегия 1.4.1. Движущая сила корпоративной стратегии 1.4.2. Темпы развития корпоративной стратегии 1.4.3. Формирование корпоративной стратегии
1.5. Планирование и стратегия 1.5.1. Актуальность стратегического направления в процессе управленческого контроля 1.5.2. Анализ среды и организации	1.6. Реализация стратегии 1.6.1. Системные показатели и процессный подход 1.6.2. Стратегическая карта 1.6.3. Дифференциация и соответствие	1.7. Модели стратегического анализа 1.7.1. Внутренний анализ 1.7.2. Внешний анализ 1.7.3. Источники конкурентного преимущества в секторе 1.7.4. Преимущества, недостатки и эффективность стратегического анализа	1.8. Всеобщее управление качеством и передовое управление проектами 1.8.1. TQM (Всеобщее управление качеством) 1.8.2. Шесть сигм (Six Sigma) как система управления бизнесом 1.8.3. Модель EFQM
1.9. Бережливое управление 1.9.1. Основные принципы бережливого управления 1.9.2. Группы по совершенствованию и решению проблем 1.9.3. Новые формы технического обслуживания и управления качеством	1.10. Этика и стратегическое управление 1.10.1. Интеграция этики и стратегии 1.10.2. Человеческая мотивация и этика 1.10.3. Этическое качество организаций		

Модуль 2. Механизмы стратегического развития

2.1. Стратегические альянсы 2.1.1. Совместные предприятия 2.1.2. Экспортные консорциумы 2.1.3. Центры закупок 2.1.4. Другие виды сотрудничества	2.2. Корпоративное предпринимательство 2.2.1. Изучение новых возможностей для бизнеса 2.2.2. Создание прототипов и собственная разработка 2.2.3. Внутренние агенты изменений 2.2.4. Возникающие проекты и дестабилизация	2.3. Стратегические инновации 2.3.1. Открытые инновации и тройная спираль 2.3.2. Факторы успеха и неудачи инноваций 2.3.3. Влияние управления инновациями на эффективность бизнеса 2.3.4. Креативное мышление и дизайн-мышление	2.4. Инвестиционная политика 2.4.1. Методы оценки стоимости компании 2.4.2. Стратегии и контроль рисков 2.4.3. Источники финансирования
2.5. Внутреннее развитие	2.6. Слияния и поглощения 2.6.1. Финансовые и организационные последствия слияний и поглощений 2.6.2. Анализ и оценка синергетического эффекта 2.6.3. Техники и подходы к ведению переговоров	2.7. Стратегии диверсификации 2.7.1. Специализация vs. Диверсификация 2.7.2. Выбор способа входа в диверсификацию 2.7.3. Диверсификация и эффективность бизнеса 2.7.4. Стратегии реструктуризации бизнес-портфеля	2.8. Направления развития стратегии
2.9. Критерии успеха	2.10. Задачи и последствия для разработки стратегии		

Модуль 3. Стратегическое планирование и контроль финансового менеджмента

3.1. Управленческий контроль	3.2. Финансовая отчетность и управленческие решения	3.3. Управление казначейством	3.4. Управление денежными средствами
3.1.1. Финансовая политика и экономический рост	3.2.1. Финансовый или юридический учет	3.3.1. Учет оборотного капитала и потребности в оборотном капитале	3.4.1. Банковское финансирование оборотного капитала
3.1.2. Информация как инструмент управленческого контроля	3.2.2. Аналитический учет или учет затрат	3.3.2. Расчет операционных потребностей в денежных средствах	3.4.2. Организация работы отдела казначейства
3.1.3. Управленческий контроль как система планирования и управления	3.2.3. Контрольный учет	3.3.3. <i>Кредитный менеджмент</i>	3.4.3. Централизованное управление казначейством
3.1.4. <i>Функции контроллера</i>		3.3.4. Управление фондами, активами и семейными офисами	
3.1.5. Сфера управленческого контроля			
3.5. Планирование и контроль центров ответственности	3.6. Процесс стратегического формулирования и планирования	3.7. Организационное планирование	3.8. Индикаторы как инструмент мониторинга
3.5.1. Разработка системы управленческого контроля	3.6.1. Формулировка и содержание стратегического плана	3.7.1. Бизнес-единицы и трансфертное ценообразование	3.8.1. Панель индикаторов
3.5.2. Отклонения в управленческом контроле	3.6.2. <i>Карта сбалансированных показателей</i>	3.7.2. Производство, изготовление, поддержка и продажи	3.8.2. Количество и формат индикаторов
	3.6.3. Терминология и основные понятия	3.7.3. Роли и обязанности финансового управления	3.8.3. Стратегическое планирование
3.9. Управление стоимостью	3.10. Финансирование развития стратегии		

Модуль 4. Организационное поведение

4.1. Организационное поведение	4.2. Организационная культура	4.3. Управление организацией	4.4. Управление знаниями
4.1.1. Организации	4.2.1. Ценности и организационная культура	4.3.1. Уровни и управленческие качества	4.4.1. Коллективный интеллект vs. Управление знаниями
4.1.2. Теория организаций	4.2.2. Ключевые элементы изменений в организациях	4.3.2. Планирование и организационная функция	4.4.2. Перспективы и инструменты для управления знаниями
4.1.3. Организации, люди и общество	4.2.3. Эволюция научной мысли и организации как системы	4.3.3. Функция управления и контроля	4.4.3. Среда сотрудничества и учебные сообщества
4.1.4. Историческая эволюция организационного поведения	4.2.4. Культура и трансформация	4.3.4. Новая роль менеджера по персоналу	
4.5. Люди в организациях	4.6. Организационная структура	4.7. Типы структур	4.8. Процессы
4.5.1. Качество трудовой жизни и психологическое благополучие	4.6.1. Основные механизмы координации		
4.5.2. Работа в командах и проведение совещаний	4.6.2. Отделы и организационные структуры		
4.5.3. <i>Коучинг и управление командой</i>	4.6.3. Полномочия и ответственность		
	4.6.4. <i>Расширение прав и возможностей</i>		
4.9. Отношения	4.10. Конфигурации		

Модуль 5. Стратегическое управление персоналом

5.1. Стратегическое лидерство в нематериальной экономике

- 5.1.1. Стратегии культурного соответствия
- 5.1.2. Корпоративное лидерство и дифференциация
- 5.1.3. Агент перемен и преобразований

5.2. Стратегическое мышление и система

- 5.2.1. Компания как система
- 5.2.2. Стратегическое мышление, обусловленное корпоративной культурой
- 5.2.3. Стратегический подход в управлении людьми
- 5.2.4. Разработка и внедрение кадровой политики и практики

5.3. Стратегическая организационная структура

- 5.3.1. Модель деловых партнеров
- 5.3.2. Разделяемые сервисы *Share Services*
- 5.3.3. *Аутсорсинг*

5.4. HR-аналитика

- 5.4.1. Большие данные и бизнес-аналитика. Бизнес-аналитика (BI)
- 5.4.2. Анализ и моделирование данных по HR
- 5.4.3. Разработка и развитие HR-метрик

5.5. Стратегическое лидерство

- 5.5.1. Модели лидерства
- 5.5.2. *Коучинг*
- 5.5.3. *Менторинг*
- 5.5.4. Трансформационное лидерство

5.6. Аудит и стратегический контроль в управлении людьми

- 5.6.1. Причины для проведения аудита
- 5.6.2. Инструменты сбора и анализа данных
- 5.6.3. Аудиторское заключение

5.7. Управление человеческими ресурсами

5.8. Организация работы персонала

5.9. Персонал и поведение

5.10. Конкурентное преимущество на основе персонала

Модуль 6. Управленческие навыки

6.1. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей

- 6.1.1. Межличностная коммуникация
- 6.1.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 6.1.3. Барьеры в коммуникации

6.2. Коммуникация и лидерство

- 6.2.1. Лидерство и стили лидерства
- 6.2.2. Воля
- 6.2.3. Возможности и навыки лидера 2.0

6.3. Личный брендинг

- 6.3.1. Стратегии личного брендинга
- 6.3.2. Законы личного *брендинга*
- 6.3.3. Инструменты для создания личного бренда

6.4. Управление командами

- 6.4.1. Работа в командах и проведение совещаний
- 6.4.2. Управление процессами изменений
- 6.4.3. Управление мультикультурными командами
- 6.4.4. *Коучинг*

6.5. Переговоры и разрешение конфликтов

- 6.5.1. Эффективные методы ведения переговоров
- 6.5.2. Межличностные конфликты
- 6.5.3. Кросс-культурные переговоры

6.6. Эмоциональный интеллект

- 6.6.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 6.6.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 6.6.3. Самооценка и язык эмоций

6.7. Реляционный капитал: *коворкинг*

- 6.7.1. Управление человеческим капиталом
- 6.7.2. Анализ производительности
- 6.7.3. Управление равенством и многообразием
- 6.7.4. Инновации в управлении персоналом

6.8. Управление временем

- 6.8.1. Планирование, организация и контроль
- 6.8.2. Методология управления временем
- 6.8.3. Планы действий
- 6.8.4. Инструменты для эффективного управления временем

6.9. Теория игр

6.10. Управление стратегическими изменениями

Модуль 7. Стратегия в управлении маркетингом**7.1. Управление маркетингом**

- 7.1.1. *Позиционирование и создание стоимости*
- 7.1.2. Маркетинговая ориентация и позиционирование компании
- 7.1.3. Стратегический маркетинг vs. Операционный маркетинг
- 7.1.4. Цели в управлении маркетингом
- 7.1.5. Интегрированные маркетинговые коммуникации

7.2. Роль стратегического маркетинга

- 7.2.1. Основные маркетинговые стратегии
- 7.2.2. Сегментация, *таргетинг* и позиционирование
- 7.2.3. Управление стратегическим маркетингом

7.3. Измерения маркетинговой стратегии

- 7.3.1. Необходимые ресурсы и инвестиции
- 7.3.2. Основы конкурентного преимущества
- 7.3.3. Конкурентное поведение компании
- 7.3.4. *Фокус-группа* в маркетинге

7.4. Стратегии разработки новых продуктов

- 7.4.1. Креативность и инновации в маркетинге
- 7.4.2. Генерация и фильтрация идей
- 7.4.3. Анализ коммерческой жизнеспособности
- 7.4.4. Разработка, тестирование на рынке и коммерциализация

7.5. Политика ценообразования

- 7.5.1. Краткосрочные и долгосрочные цели
- 7.5.2. Виды ценообразования
- 7.5.3. Факторы, влияющие на определение цены

7.6. Стратегии продвижения и мерчандайзинга

- 7.6.1. Управление рекламой
- 7.6.2. Коммуникационный план и медиаплан
- 7.6.3. *Мерчандайзинг* как техника маркетинга
- 7.6.4. *Визуальный мерчандайзинг*

7.7. Стратегии распространения, расширения и посредничества

- 7.7.1. Аутсорсинг отдела продаж и обслуживания клиентов
- 7.7.2. Коммерческая логистика в управлении продажами продукции и услуг
- 7.7.3. Управление циклом продаж

7.8. Разработка маркетингового плана

- 7.8.1. Анализ и диагностика
- 7.8.2. Стратегические решения
- 7.8.3. Оперативные решения

7.9. Новые средства маркетинга**7.10. Международный маркетинг****Модуль 8. Стратегия бизнеса и стратегия операций****8.1. Новые сценарии в управлении цепями поставок**

- 8.1.1. Менеджмент в мультикультурной среде
- 8.1.2. Инновации в SCM
- 8.1.3. Ориентация на спрос с помощью гибких операций
- 8.1.4. Философии и техники, используемые в Японии

8.2. Глобальный взгляд на управление цепями поставок (SCM)

- 8.2.1. Возможности и угрозы SCM
- 8.2.2. Стратегическое проектирование *цепи поставок*
- 8.2.3. Тенденции

8.3. Операционная стратегия

- 8.3.1. Введение в стратегию и стратегические уровни
- 8.3.2. Управление процессами
- 8.3.3. Управление запасами

8.4. Принятие решений в логистике

- 8.4.1. Анализ решений
- 8.4.2. Управление и планирование глобальных операций
- 8.4.3. Управление рисками в SCM
- 8.4.4. Принятие "*жестких*" и "*мягких*" решений

8.5. Стратегия бережливого производства

- 8.5.1. Стратегическая синергия с функциональными областями
- 8.5.2. Логистические операторы
- 8.5.3. Матрица "процесс-продукт"

8.6. Стратегическое управление закупками

- 8.6.1. Новые задачи в области закупок, *сорсинга* и управления закупками
- 8.6.2. Роль закупок в компании и в цепочке поставок
- 8.6.3. Функция закупок как поставщика ресурсов
- 8.6.4. Юридические аспекты функции закупок

8.7. Стратегические закупки

- 8.7.1. Выбор и развитие поставщиков
- 8.7.2. Получение стоимости от стратегического сорсинга
- 8.7.3. Логистические операторы в сфере закупок

8.8. Дизайн стратегии закупок

- 8.8.1. Аутсорсинг
- 8.8.2. Аутсорсинг процессов
- 8.8.3. Глобализация
- 8.8.4. Релокализация

8.9. Стратегия производственных операций**8.10. Стратегия операций по оказанию услуг**

Модуль 9. Бизнес и международная стратегия

9.1. Бизнес и международная стратегия

- 9.1.1. Интернационализация
- 9.1.2. Рост и развитие на развивающихся рынках
- 9.1.3. Международная валютная система

9.2. Стратегическое управление международным бизнесом

- 9.2.1. Интернационализация в новом мировом порядке
- 9.2.2. Влияние культуры на международный бизнес
- 9.2.3. Выбор рынков и стран
- 9.2.4. Перемещение и офшоринг

9.3. Стратегии интернационализации

- 9.3.1. Причины и требования для выхода на зарубежные рынки
- 9.3.2. Стратегические альянсы в процессе международной экспансии
- 9.3.3. Способы выхода на новые международные рынки

9.4. Решения по интернационализации

- 9.4.1. Исследование рынка и принятие решений
- 9.4.2. Выбор места и режима работы
- 9.4.3. Выбор правильной правовой формы

9.5. Этапы процесса интернационализации

- 9.5.1. Анализ международного спроса
- 9.5.2. Диагностика экспортного потенциала
- 9.5.3. Планирование интернационализации
- 9.5.4. Этапы экспорта

9.6. Интернационализация по типу компании

- 9.6.1. Компании, производящие продукцию, и компании, оказывающие услуги
- 9.6.2. Интернационализированные и многонациональные компании
- 9.6.3. МСП и их модель интернационализации

9.7. Препятствия на пути интернационализации

- 9.7.1. Правовые ограничения
- 9.7.2. Логистические, финансовые и коммерческие препятствия
- 9.7.3. Препятствия для прямых инвестиций

9.8. Кросс-культурный менеджмент

- 9.8.1. Культурный аспект международного менеджмента
- 9.8.2. Глобализация в управлении бизнесом
- 9.8.3. Межкультурное лидерство

9.9. Международное разнообразие и производительность

9.10. Разнообразие продуктов и рынков

Модуль 10. Бизнес-аналитика и большие данные

10.1. Стратегическое управление на основе данных

10.2. Анализ клиентов (CRM)

10.3. Источники данных и сбор данных

10.4. Хранение и обработка

10.5. Анализ больших данных для стратегии

10.6. Научное программирование и Python

10.7. Статистический анализ с помощью R

10.8. Машинное обучение для бизнес-аналитики

10.9. Интеллектуальный анализ текста и обработка естественного языка

10.10. Интеграция инструментов для стратегии

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. Кросс-культурный менеджмент

- 11.2.1. Концепция кросс-культурного менеджмента
- 11.2.2. Вклад в познание национальных культур
- 11.2.3. Управление разнообразием

11.3. Деловая этика

- 11.3.1. Этика и мораль
- 11.3.2. Деловая этика
- 11.3.3. Лидерство и этика в компаниях

11.4. Устойчивость

- 11.4.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 11.4.2. Повестка дня на 2030 год
- 11.4.3. Устойчивые предприятия

11.5. Корпоративная социальная ответственность

- 11.5.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 11.5.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 11.5.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

11.6. Системы и инструменты ответственного управления

- 11.6.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 11.6.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 11.6.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 11.6.4. Инструменты и стандарты КСО

11.7. Транснациональные компании и права человека

- 11.7.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 11.7.2. Транснациональные компании и международное право
- 11.7.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

11.8. Правовое регулирование и корпоративное управление

- 11.8.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 11.8.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 11.8.3. 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. Управленческая коммуникация

- 12.1.7. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
- 12.2.7. Департаменты коммуникации
- 12.3.7. Менеджер по коммуникациям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям

12.8. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов

- 12.8.1. Производительность
- 12.8.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

Модуль 13. Финансово-экономическое управление

13.1. Экономическая среда

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

13.2. Управленческий учет

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

13.3. Информационные системы и бизнес-интеллект

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

13.4. Бюджет и управленческий контроль

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

13.5. Финансовый менеджмент

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

13.6. Финансовое планирование

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

13.7. Корпоративная финансовая стратегия

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

13.8. Стратегическое финансирование

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

13.9. Финансовый анализ и планирование

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

13.10. Анализ и решение кейсов/проблем

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

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

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

14.2. Цифровой маркетинг и электронная коммерция

- 14.2.1. Цели цифрового маркетинга и электронной коммерции
- 14.2.2. Цифровой маркетинг и средства массовой информации, которые он использует
- 14.2.3. Электронная коммерция. Общий контекст
- 14.2.4. Категории электронной коммерции
- 14.2.5. Преимущества и недостатки *электронной коммерции* по сравнению с традиционной торговлей

14.3. Цифровой маркетинг для укрепления бренда

- 14.3.1. Онлайн-стратегии для улучшения репутации вашего бренда
- 14.3.2. *Брендированный контент и сторителлинг*

14.4. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов

- 14.4.1. Стратегии лояльности и вовлечения через интернет
- 14.4.2. *Управление взаимоотношениями с посетителями*
- 14.4.3. *Гиперсегментация*

14.5. Управление цифровыми кампаниями

- 14.5.1. Что такое цифровая рекламная кампания?
- 14.5.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете
- 14.5.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний

14.6. Стратегия продаж

- 14.6.1. Стратегия продаж
- 14.6.2. Методы продаж

14.7. Корпоративная коммуникация

- 14.7.1. Концепция
- 14.7.2. Важность коммуникации в организации
- 14.7.3. Тип коммуникации в организации
- 14.7.4. Функции коммуникации в организации
- 14.7.5. Элементы коммуникации
- 14.7.6. Проблемы коммуникации
- 14.7.7. Сценарии коммуникации

14.8. Коммуникация и цифровая репутация

- 14.8.1. Онлайн-репутация
- 14.8.2. Как измерить цифровую репутацию?
- 14.8.3. Инструменты для создания онлайн-репутации
- 14.8.4. Отчет о репутации в Интернете
- 14.8.5. *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. Средства личной и организационной коммуникации

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

15.5. Кризисная коммуникация

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

15.6. Подготовка кризисного плана

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

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.



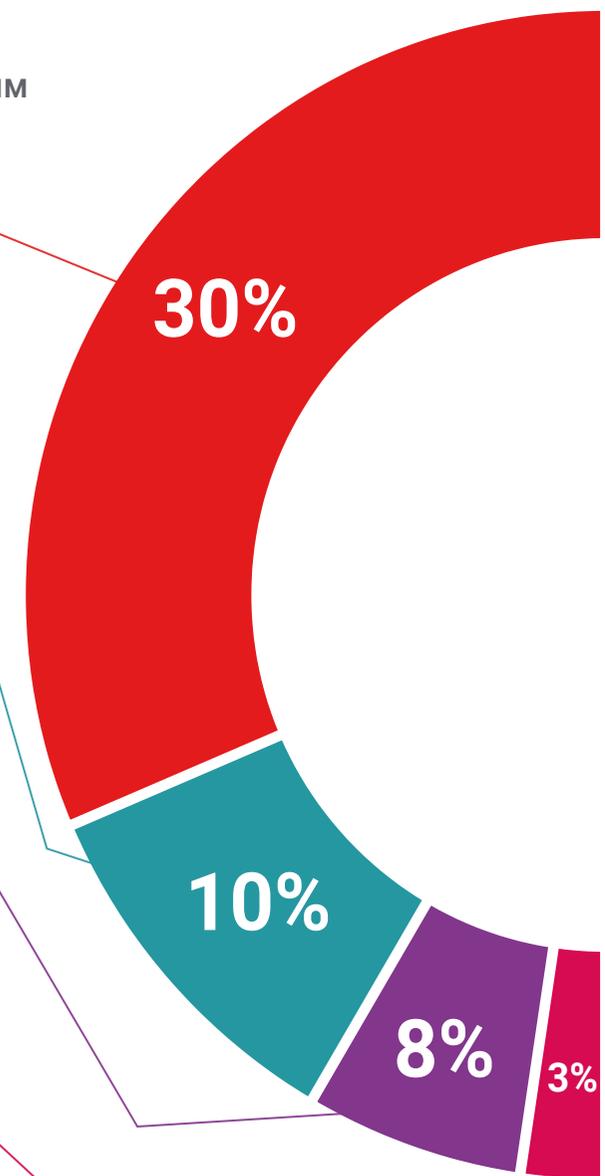
Практика управленческих навыков

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

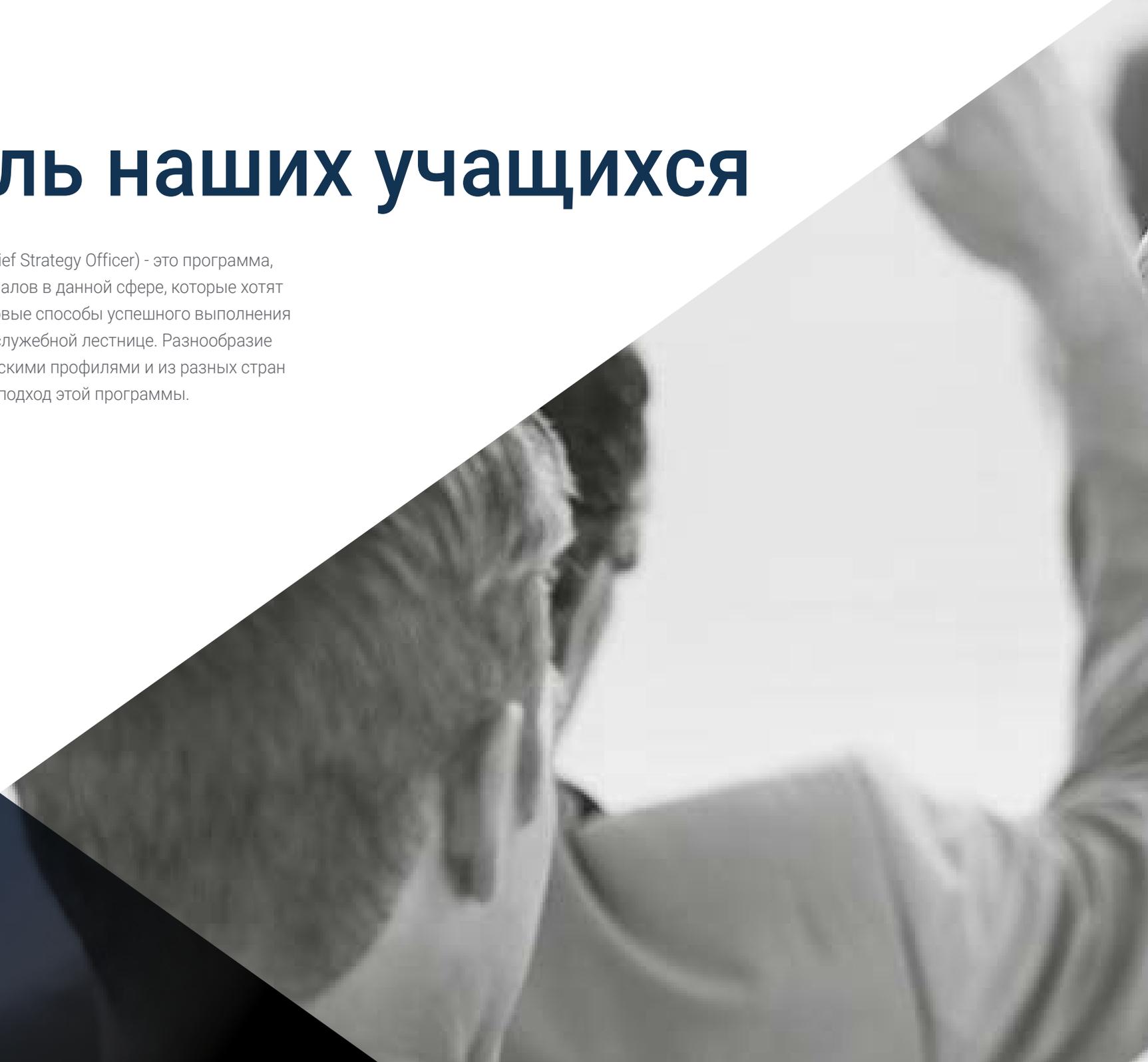
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

Профиль наших учащихся

МВА в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer) - это программа, предназначенная для профессионалов в данной сфере, которые хотят обновить свои знания, открыть новые способы успешного выполнения своей работы и продвинуться по служебной лестнице. Разнообразие участников с разными академическими профилями и из разных стран составляет междисциплинарный подход этой программы.



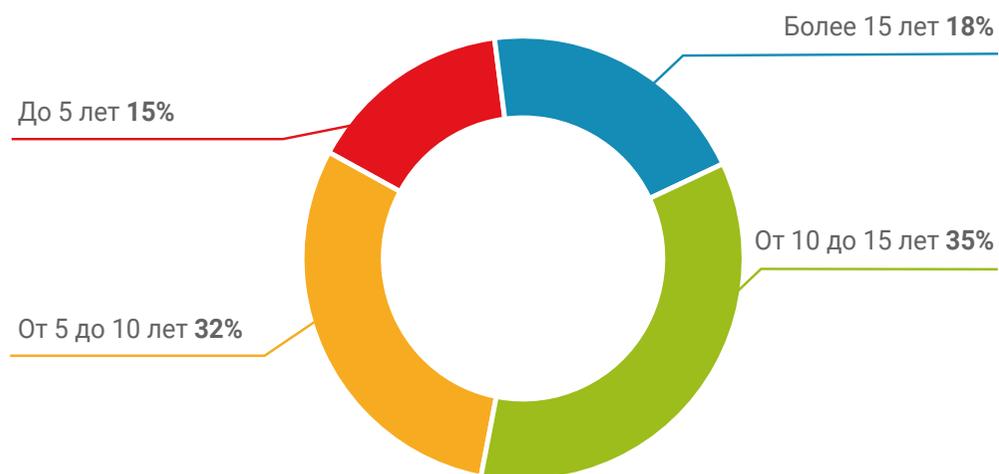
“

Если у вас есть опыт руководства и управления, и вы ищете интересный карьерный рост, продолжая при этом работать, то эта программа для вас"

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



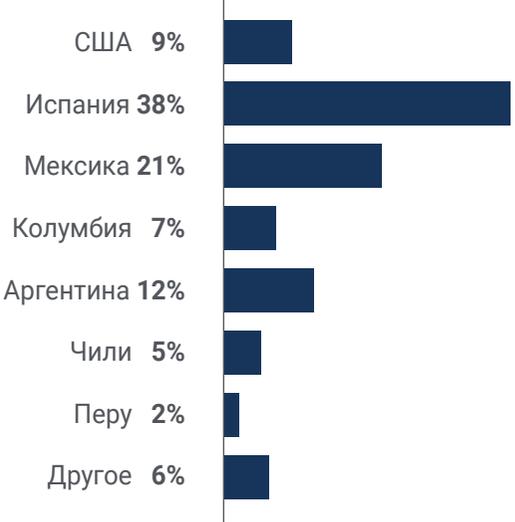
Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Начо Руис

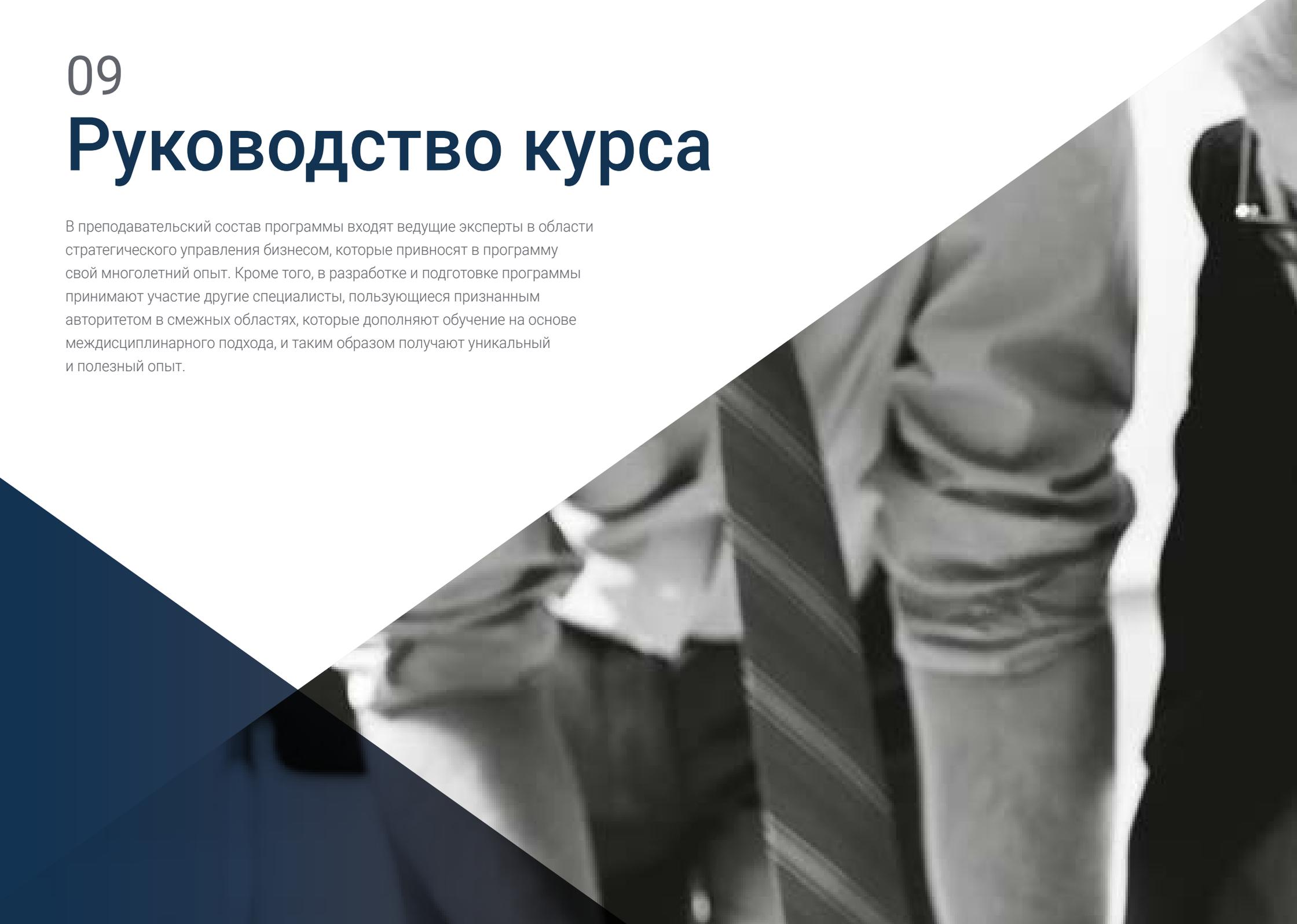
Директор по стратегии

"В моей профессии очень важно продолжать специализироваться, поскольку постоянно появляются новые методы и инструменты, необходимые для правильного развития компании. Поэтому я искал программу, которая позволила бы мне наверстать упущенное. К счастью, в TECH я нашел MBA в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer), важная образовательная программа для профессионального и личного развития"

09

Руководство курса

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



“

На протяжении всего курса вас будет направлять команда высококвалифицированных преподавателей в области стратегического управления бизнесом, с полностью индивидуальным подходом к обучению”

Приглашенный руководитель международного уровня

Ильяс Джумадилов ведущий **международный специалист** с обширным опытом работы в Европе, Азии и Америке. В своей карьере он занимался вопросами управления, стратегии и **развития бизнеса**, добившись заметных успехов в различных регионах.

Он занимал должность **директора по корпоративной стратегии** в Schneider Electric, где руководил процессом и платформой глобальной стратегии. Его инновационный подход позволил ему выявить новые **возможности роста на сумму более 100 миллиардов евро** и сыграл важную роль как в создании моделей прогнозирования, так и в разработке стратегических концепций, что укрепило конкурентные позиции компании.

В той же организации он занимал должность **директора по международным операциям продаж** и Европе, где руководил преобразованием бизнеса в нескольких странах, создавая организации по **повышению эффективности продаж**, которые значительно увеличили эффективность и производительность. В частности, более 10 000 **торговых представителей** по всему миру переняли его умение внедрять ключевые **процессы продаж** и его фокус на **сегментации портфеля клиентов**, что закрепило за ним репутацию лидера в области продаж и цифровой трансформации.

Помимо работы в Schneider Electric, Ильяс Джумадилов консультировал **стартапы** по таким ключевым темам, как искусственный интеллект, метаверсия и международный бизнес, **привнося свои глубокие знания в бизнес-приложения ИИ** и умение определять конкурентные стратегии. Кроме того, его опыт в области **блокчейна** привел к тому, что он стал одним из основателей **Центральноазиатской сети блокчейна** и внес значительный вклад в разработку законодательства о цифровых валютах в Кыргызстане. Помимо этого, его работа для **Программы развития ООН** и других организаций была отмечена за ее влияние и актуальность в технологической и экономической сфере.



Г-н. Джумадилов, Ильяс

- Директор по корпоративной стратегии в Schneider Electric, Бостон и Гонконг
- Консультант *стартапов* в области искусственного интеллекта, метавселенной и международного бизнеса
- Директор по международным торговым операциям и Европе в Schneider Electric, Барселона и Алматы
- Менеджер по продуктам и маркетингу в Schneider Electric, Гренобль
- Соучредитель Ассоциации *блокчейн-сетей* Центральной Азии
- Степень магистра экономики Университета Гренобль-Альп, Франция
- Университетский курс по технологии предпринимательства, Стэнфордский университет, США
- Степень бакалавра по экономике и менеджменту Кыргызского национального государственного университета

“

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 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

“

TECH имеет выдающуюся и специализированную группу приглашенных международных руководителей, занимающих важные руководящие должности в самых передовых компаниях на мировом рынке”

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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



Г-н Арман, Роми

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

“

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

Приглашенный руководитель международного уровня

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

За более чем десятилетний опыт работы в области предоставления цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая **маркетинг, медиааналитику, измерения и атрибуцию**. За свою работу он получил несколько наград, в том числе **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 реализуются всемирно известными специалистами в этой области”

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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

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

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



Г-н Ла Сала, Андреа

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

“

Самые квалифицированные и опытные специалисты международного уровня ждут вас в TESH, 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



Д-р Фернандес Куртилья, Франсиско Хавьер

- ♦ Исследователь обсерватории Международного центра непрерывных инноваций
- ♦ Преподаватель философии и Координатор отдела социальных наук школы Св. Габриэля
- ♦ Профессор учебного учреждения HÓRREUM
- ♦ Доктор философии Мадридского университета Комплутенсе
- ♦ Степень бакалавра философии Университета Барселоны
- ♦ Сертификат педагогической пригодности Университета Барселона
- ♦ Научный сотрудник UPV/EHU



10

Влияние на карьеру

ТЕСН осознает, что обучение по программе такого рода является крупной финансовой, профессиональной и, конечно же, личной инвестицией. Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста. Поэтому в ТЕСН мы предоставляем в ваше распоряжение все наши ресурсы, чтобы вы могли за короткое время приобрести нужную вам специализацию и таким образом добиться положительных профессиональных изменений, которые оправдают ваши ожидания.



“

*Мы работаем по максимуму, чтобы
помочь вам достичь желаемых
профессиональных изменений”*

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

Программа MBA в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer) в TECH - это интенсивная программа, которая подготовит вас к решению бизнес-задач и принятию решений на уровне стратегического и общего управления. Ее главная цель - поддержать ваш личностный и профессиональный рост и помочь вам достичь успеха.

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

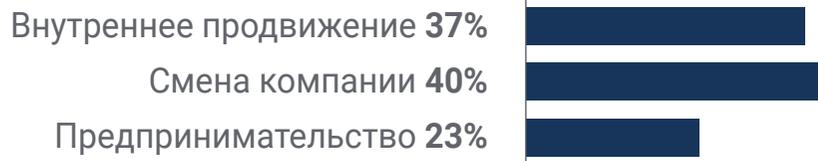
*TECH предоставляет
в ваше распоряжение
все свои ресурсы,
чтобы дать вам
возможность
добиться успеха.*

*Более высокая
специализация
позволит вам
улучшить свои
профессиональные
навыки.*

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

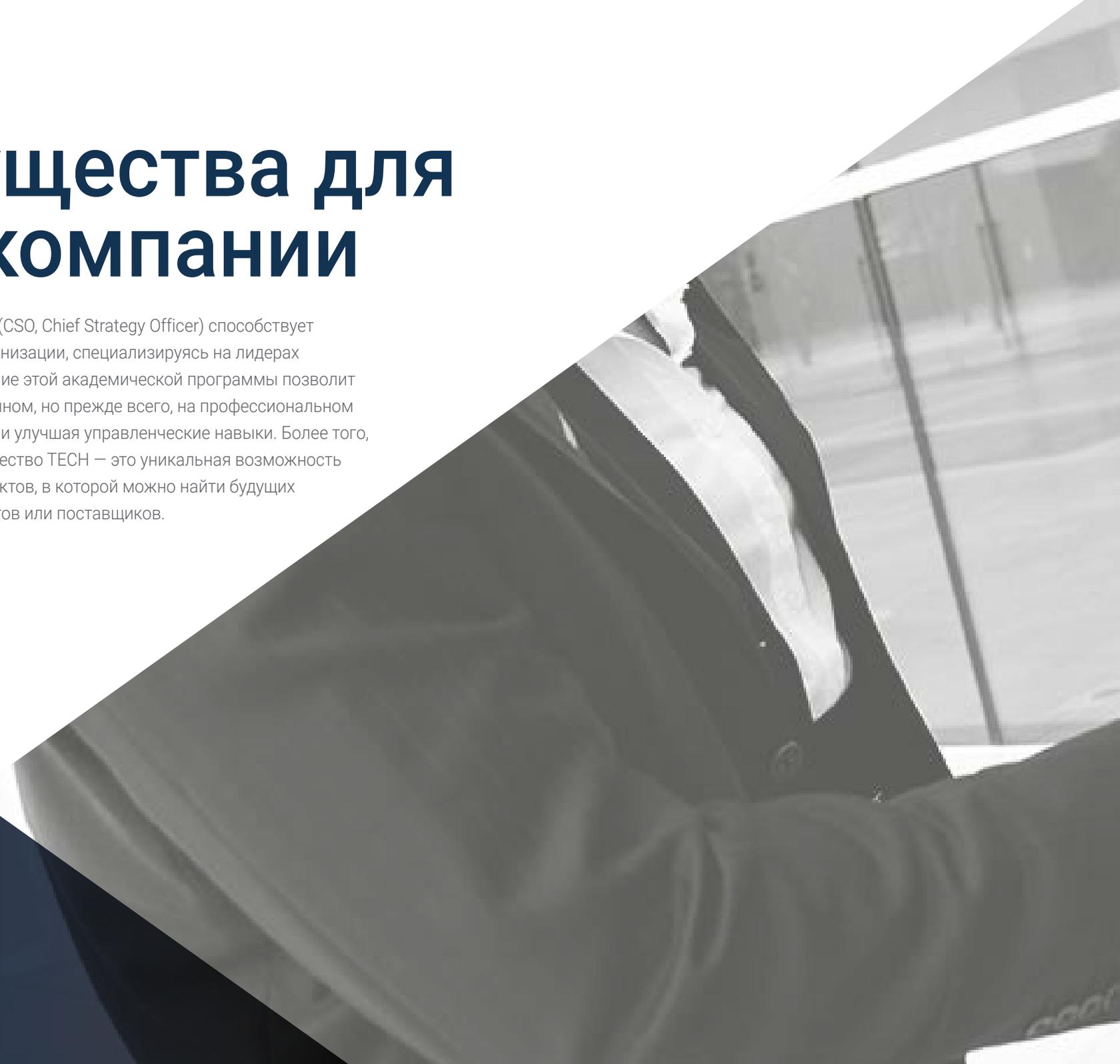
Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **25,22%**



11

Преимущества для вашей компании

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



““

После обучения по нашей программе у вас появится более глобальное видение компании, которое позволит вам обозначить "до" и "после" в вашем бизнесе"

Развитие и удержание талантов в компаниях – лучшая долгосрочная инвестиция.

01

Рост талантов и интеллектуального капитала

Профессионал привносит в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к соответствующим изменениям в организации.

02

Удержание руководителей с высоким потенциалом и избежание "утечки мозгов"

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

03

Создание агентов изменений

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

04

Расширение возможностей для международной экспансии

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



05

Разработка собственных проектов

Профессионал может работать над реальным проектом или разрабатывать новые проекты в области НИОКР или развития бизнеса своей компании.

06

Повышение конкурентоспособности

Данная программа предоставит специалистам необходимые навыки, чтобы они могли решать новые задачи и тем самым двигать организацию вперед.

12

Квалификация

Бизнес-магистратура MBA в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer) 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 MBA в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer)**, содержит самую полную и современную программу на рынке.

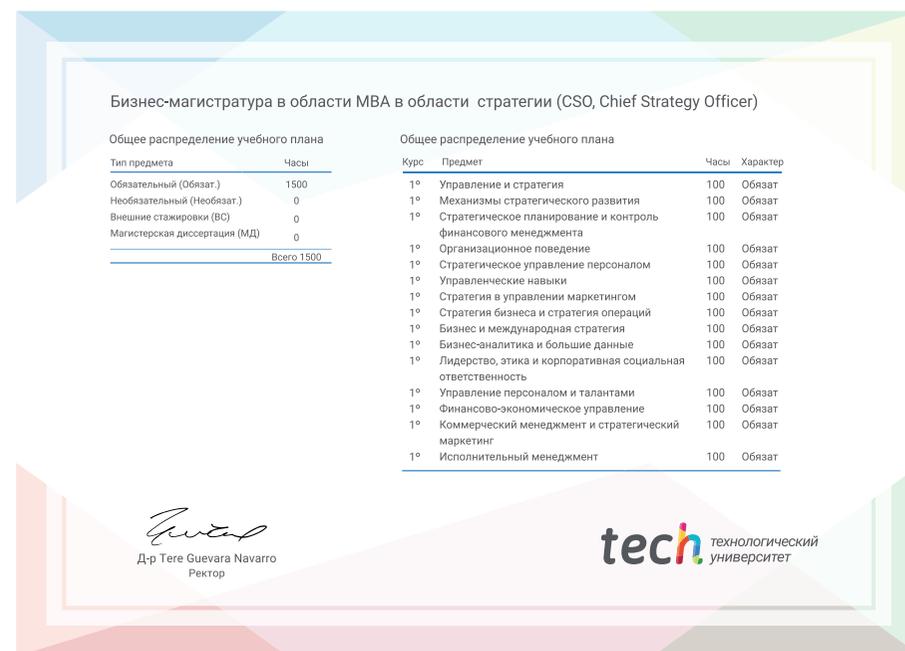
После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Бизнес-магистратура** выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную в Бизнес-магистратура, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Бизнес-магистратура MBA в области стратегии (CSO, Chief Strategy 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 Технологии

Знания Настоящее Качество

Веб обучение

Развитие Институты

Виртуальный класс Языки

tech технологический университет

Бизнес-магистратура
MBA в области стратегии
(CSO, Chief Strategy Officer)

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

Бизнес-магистратура

МВА в области стратегии (CSO, Chief Strategy Officer)

