

Бизнес-магистратура

MBA в области технического управления наукой о данных в компании



Бизнес-магистратура МВА в области технического управления наукой О ДАННЫХ В КОМПАНИИ

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: профессионалов, желающих обновить свои знания о передовых и новейших компьютерных технологиях с целью расширения своих навыков

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-technical-management-data-science-company

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. 48		стр. 52		стр. 74
				11	Преимущества для вашей компании	12	Квалификация
					<hr/>		<hr/>
					стр. 78		стр. 82

01

Добро пожаловать

В настоящее время многие передовые инструменты, платформы или технологии устаревают и становятся менее применимыми в бизнес-среде. Без сомнения, это неостановимый и постоянно развивающийся процесс, максимальный показатель нынешней технологической революции, которая вызывает необходимость постоянной специализации ИТ-профессионалов.

Уникальность программы обучения заключается в тщательном отборе технологий, включая самые последние и востребованные в мире бизнеса. Кроме этого, включение специальных модулей для улучшения бизнес-видения и управления междисциплинарными командами отличает эту программу и делает ее способной покрыть значительную часть образовательных потребностей любого специалиста, желающего позиционировать себя как ориентира в теоретических и практических знаниях самых современных технологий.



**МВА в области технического управления наукой о данных в компании
TECH Технологический университет**

“

*Добивайтесь успеха вместе с лучшими
и приобретайте знания и навыки,
необходимые для начала карьеры в сфере
передовых компьютерных технологий”*

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

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



“

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

В TECH Технологическом университете



Иновации

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

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



Высокие требования

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

95%

студентов TECH успешно завершают обучение



Нетворкинг

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

100 000+

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

200+

разных национальностей



Расширение прав и возможностей

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

+500+

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями



Талант

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

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



Мультикультурный контекст

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

Наши студенты представляют более 200 национальностей.



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



Анализ

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



Академическое превосходство

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



Экономия за счет масштаба

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



Учитесь у лучших

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

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



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

03

Почему именно наша програм?

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

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



“

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

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

01

Дать решающий толчок карьере студента

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

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

02

Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

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

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Закрепиться в высшем руководстве предприятия

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

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

04

Брать на себя новые обязанности

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

45% наших студентов получают повышение внутри компании.

05

Получить доступ к мощной сети контактов

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

Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.

06

Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

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

20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.

07

Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

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

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

08

Стать частью эксклюзивного сообщества

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

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

04

Цели

Данная программа предназначена для укрепления способностей студентов в области технического управления наукой о данных в бизнесе, а также для развития новых компетенций и навыков, которые будут необходимы в их профессиональном развитии. После окончания программы вы сможете принимать глобальные решения с инновационной перспективой и международным мировоззрением.



“

Одна из наших основных задач — помочь вам развить необходимые навыки для руководства проектами со стратегическим и инновационным видением”

TECH делает цели своих студентов своими собственными

Мы работаем вместе для достижения этих целей

МВА в области технического управления наукой о данных в компании позволит студенту:

01

Анализировать ERP и CRM системы, их вклад и преимущества

04

Изучить процесс добычи данных

02

Разрабатывать и выбирать подходящий инструмент ERP или CRM для каждой компании

03

Разработать каждый из этапов жизненного цикла данных

05

Анализировать веб-платформу и оптимизировать ее работу



06

Оценивать сессии и трафик, чтобы лучше понять аудиторию

08

Проанализировать различные модели данных и их влияние на приложения

09

Проанализировать классические модели систем и выявить недостатки для использования в распределенных приложениях

07

Развить опыт в области обслуживаемых, масштабируемых и надежных систем

10

Рассмотреть парадигму распределенных вычислений и установить модель микросервиса



11

Сформировать специализированные знания в области IoT

14

Изучить и разработать элементы KANBAN-метода для управления проектами

12

Разработать эталонную архитектуру и технологический фреймворк IoT

13

Проанализировать концепцию методологии Agile для управления проектами и разработать элементы и процессы SCRUM фреймворка



15

Обосновать дифференциацию нашей компании на нематериальных ресурсах

16

Идентифицировать возможности для улучшения с помощью осознанности

17

Представить бизнес-модель, основанную на умении справляться с переменами и неопределенностью, вместо "саморазрушения" через сопротивление

18

Придать динамизм компании, используя управление эмоциями как путь к успеху



05

Компетенции

После прохождения аттестации по программе MBA в области технического управления наукой о данных в компании специалист приобретет необходимые компетенции для качественной и обновленной практики, основанной на самой инновационной методологии преподавания.



A grayscale photograph of a hand pointing at a bar chart on a document. The chart has three bars of increasing height. The text 'profit trend' is visible on the document. The image is partially obscured by a dark blue diagonal overlay.

“

Эта программа позволит вам приобрести навыки, необходимые для успешной работы в области планирования и управления туризмом”

01

Специализироваться на наиболее распространенных информационных системах

02

Использовать алгоритмы, инструменты и платформы для применения методов машинного обучения

03

Управлять специальными архитектурами для обработки большого объема информации с целью ее использования в бизнесе

04

Использовать основные технологии, связанные с IoT, и их применимость в реальных условиях

05

Осуществлять процессы веб-аналитики для лучшего понимания потенциального клиента, как ключевого инструмента для управления стратегическими действиями



06

Более эффективно управлять проектами и персоналом

08

Разработать коммерческую стратегию

09

Получать специализированные знания для принятия бизнес-решений

07

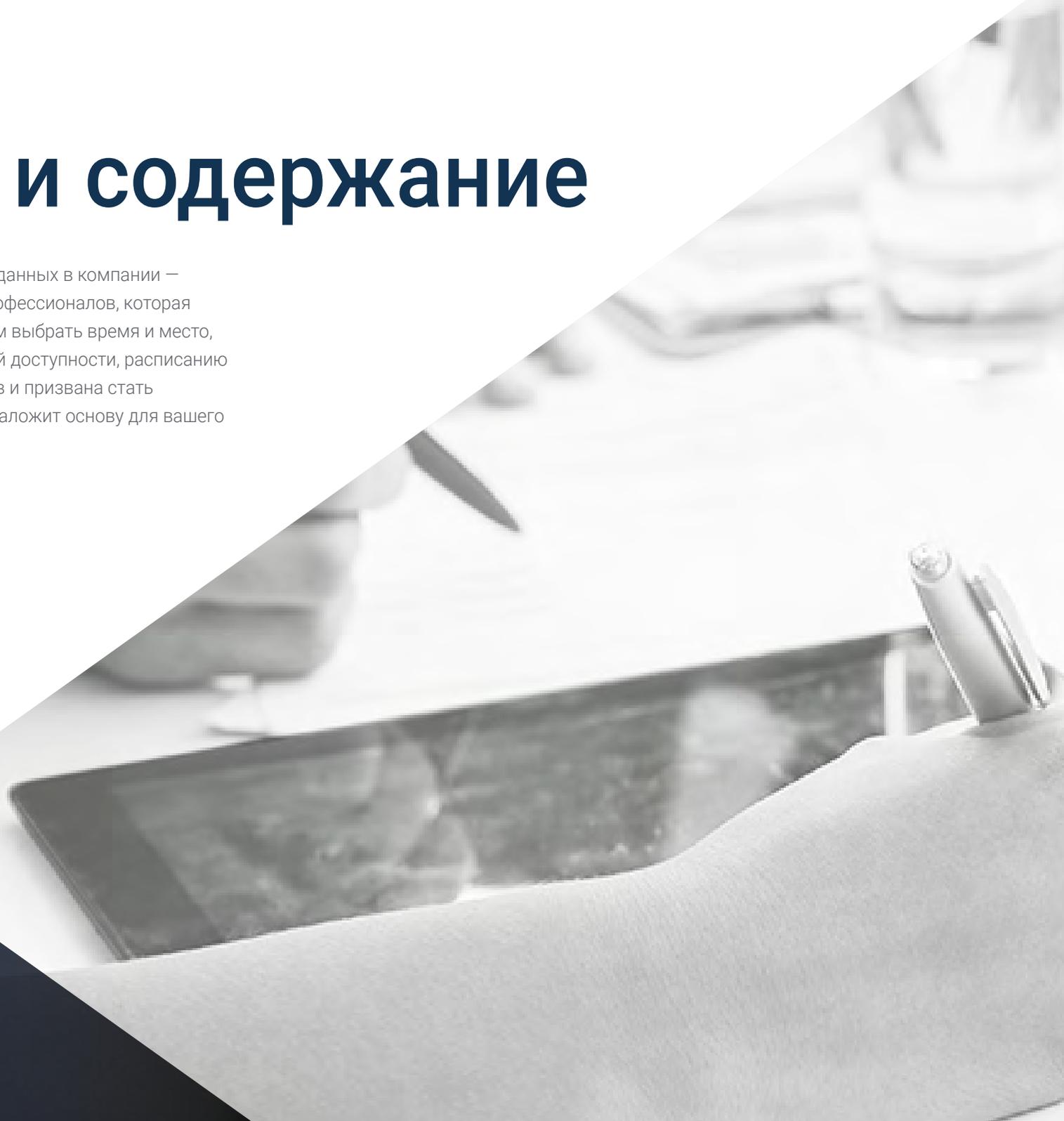
Отвечать на текущие потребности области передовых компьютерных технологий



06

Структура и содержание

МВА в области технического управления наукой о данных в компании — это программа, разработанная специально для профессионалов, которая преподается в 100% онлайн-формате, позволяя вам выбрать время и место, которые наилучшим образом соответствуют вашей доступности, расписанию и интересам. Программа рассчитана на 12 месяцев и призвана стать уникальным и стимулирующим опытом, который заложит основу для вашего профессионального успеха.



“

То, что вы изучаете, очень важно. Навыки и компетенции, которые вы приобретаете, являются ключевыми. Поверьте, вы не найдете более полного учебного плана, чем этот”

Учебный план

MBA в области технического управления наукой о данных в компании в TESH Технологический университет — это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению задач и принятию бизнес-решений в области технического управления наукой о данных в компании.

Содержание программы MBA в области технического управления наукой о данных в компании призвано способствовать развитию компетенций, позволяющих принимать более взвешенные решения в условиях неопределенности.

На протяжении всего обучения студенты анализируют множество практических кейсов в ходе индивидуальной и командной работы. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Данная программа MBA углубленно рассматривает мир ИТ в деловой среде и предназначена для подготовки специалистов, понимающих передовые компьютерные технологии в компании со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

План, разработанный для студентов, ориентированный на их профессиональное совершенствование и готовящий их в достижению высоких результатов в области администрирования и управления бизнесом. Программа, которая понимает ваши потребности и потребности вашей компании благодаря инновационному содержанию, основанному на последних тенденциях, и поддерживается лучшей образовательной методикой и исключительным преподавательским составом, которые дадут вам навыки творческого и эффективного решения критических ситуаций.

Эта программа MBA рассчитана на 12 месяцев и состоит из 14 модулей:

- Модуль 1.** Основные системы управления информацией
- Модуль 2.** Виды и жизненный цикл данных
- Модуль 3.** Автоматическое машинное обучение
- Модуль 4.** Веб-аналитика
- Модуль 5.** Масштабируемые и надежные системы массового использования данных
- Модуль 6.** Системное администрирование для распределенных развертываний
- Модуль 7.** Интернет вещей
- Модуль 8.** Управление проектами и методология *Agile*
- Модуль 9.** Коммуникации, лидерство и управление командой
- Модуль 10.** Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
- Модуль 11.** Управление персоналом и талантами
- Модуль 12.** Финансово-экономическое управление
- Модуль 13.** Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
- Модуль 14.** Управленческий менеджмент



Где, когда и как учиться?

TECH предлагает своим студентам возможность пройти программу MBA по техническому управлению наукой о данных в компании полностью 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. Основные системы управления информацией

1.1. ERP и CRM

- 1.1.1. ERP
- 1.1.2. CRM
- 1.1.3. Различия между ERP, CRM. Точка продаж
- 1.1.4. Успех в бизнесе

1.2. ERP

- 1.2.1. ERP
- 1.2.2. Типы ERP
- 1.2.3. Разработка проекта внедрения ERP
- 1.2.4. ERP. Оптимизатор ресурсов
- 1.2.5. Архитектура ERP-системы

1.3. Информация, предоставленная ERP

- 1.3.1. Информация, предоставленная ERP
- 1.3.2. Преимущества и недостатки
- 1.3.3. Информация

1.4. Системы ERP

- 1.4.1. Текущие системы и инструменты ERP
- 1.4.2. Принятие решений
- 1.4.3. Принятие решений

1.5. CRM: проект внедрения

- 1.5.1. CRM. Проект внедрения
- 1.5.2. CRM как коммерческий инструмент
- 1.5.3. Стратегии для информационной системы

1.6. CRM: Лояльность клиентов

- 1.6.1. Отправная точка
- 1.6.2. Продавать или повышать лояльность
- 1.6.3. Факторы успеха в нашей системе лояльности
- 1.6.4. Многоканальные стратегии
- 1.6.5. Разработка акций лояльности
- 1.6.6. Электронная лояльность

1.7. CRM: коммуникационные кампании

- 1.7.1. Коммуникационные действия и планы
- 1.7.2. Важность информированного клиента
- 1.7.3. Прислушиваться к мнению клиента

1.8. CRM: предотвращение неудовлетворенности

- 1.8.1. Отток клиентов
- 1.8.2. Раннее обнаружение ошибок
- 1.8.3. Совершенствования процесса
- 1.8.4. Возвращение неудовлетворенного клиента

1.9. CRM: Специальные коммуникационные действия

- 1.9.1. Цели и планирование корпоративного мероприятия
- 1.9.2. Разработка и реализация мероприятия
- 1.9.3. Действия отдела
- 1.9.4. Анализ результатов

1.10. Маркетинг взаимоотношений

- 1.10.1. Внедрение. Ошибки
- 1.10.2. Методология, сегментация и процессы
- 1.10.3. Производительность, по данным отдела
- 1.10.4. CRM-инструменты

Модуль 2. Виды и жизненный цикл данных

2.1. Статистика	2.2. Типы статистических данных	2.2.2. По форме	2.3. Жизненный цикл данных
2.1.1. Статистика: описательная статистика, статистические выводы	2.2.1. По типу	2.2.2.1. Числовые	2.3.1. Этапы цикла
2.1.2. Население, выборка, индивидуум	2.2.1.1. Количественные: непрерывные данные и дискретные данные	2.2.2.2. Текст	2.3.2. Основные этапы цикла
2.1.3. Переменные: определение, шкалы измерения	2.2.1.2. Качественные: биномиальные данные, номинальные данные, порядковые данные	2.2.2.3. Логические	2.3.3. Принципы FAIR
2.4. Начальные этапы цикла	2.5. Сбор данных	2.2.3. Согласно источнику	
2.4.1. Определение целей	2.5.1. Методология сбора	2.2.3.1. Первичные	
2.4.2. Определение необходимых ресурсов	2.5.2. Инструменты сбора	2.2.3.2. Вторичные	
2.4.3. Диаграмма Гантта	2.5.3. Каналы сбора		
2.4.4. Структура данных			
2.8. Хранилище данных (datawarehouse)	2.9. Доступность данных	2.6. Очистка данных	2.7. Анализ данных, интерпретация и оценка результатов
2.8.1. Элементы, входящие в его состав	2.9.1. Доступ	2.6.1. Этапы очистки данных	2.7.1. Статистические меры
2.8.2. Разработка	2.9.2. Полезность	2.6.2. Качество данных	2.7.2. Индексы отношений
2.8.3. Аспекты, которые следует учитывать	2.9.3. Безопасность	2.6.3. Работа с данными (с помощью R)	2.7.3. Добыча данных

Модуль 3. Автоматическое машинное обучение

3.1. Знания в области баз данных	3.2. Машинное обучение	3.3. Классификация	3.4. Регрессия
3.1.1. Предварительная обработка данных	3.2.1. Контролируемое и неконтролируемое обучение.	3.3.1. Деревья решений и обучение на основе правил	3.4.1. Линейная регрессия и логистическая регрессия
3.1.2. Анализ	3.2.2. Обучение с подкреплением	3.3.2. Алгоритмы вспомогательных векторных машин (SVM) и метод k ближайших соседей (KNN)	3.4.2. Нелинейные регрессионные модели
3.1.3. Интерпретация и оценка результатов	3.2.3. Наблюдательное обучение. Другие модели обучения	3.3.3. Метрики для алгоритмов классификации	3.4.3. Анализ временных рядов
3.5. Кластеризация	3.6. Правила ассоциации	3.7. Мультиклассовые алгоритмы	3.8. Вероятностные модели рассуждений
3.5.1. Иерархическая группировка	3.6.1. Меры, представляющие интерес	3.7.1. <i>Бутстрэп-агрегирование</i> или <i>бэггинг</i>	3.8.1. Вероятностные рассуждения
3.5.2. Частичная кластеризация	3.6.2. Методы извлечения правил	3.7.2. Алгоритм <i>случайного леса</i>	3.8.2. Байесовские сети или сети убеждений
3.5.3. Метрики для алгоритмов кластеризации	3.6.3. Метрики для алгоритмов ассоциативных правил	3.7.3. Алгоритм <i>бустинга</i>	3.8.3. <i>Скрытые марковские модели</i>
3.9. Многослойный перцептрон	3.10. Глубокое обучение		
3.9.1. Нейронные сети	3.10.1. Глубокие нейронные сети. Введение		
3.9.2. Машинное обучение с помощью нейронных сетей	3.10.2. Сверточные сети		
3.9.3. Градиентный спуск, метод обратного распространения ошибки и функции активации	3.10.3. <i>Моделирование последовательностей</i>		
3.9.4. Реализация искусственной нейронной сети	3.10.4. <i>Tensorflow и pytorch</i>		

Модуль 4. Веб-аналитика

4.1. Веб-аналитика

- 4.1.1. Введение
- 4.1.2. Развитие веб-аналитики
- 4.1.3. Процесс анализа

4.2. Google Analytics

- 4.2.1. Google Analytics
- 4.2.2. Применение
- 4.2.3. Цели

4.3. Хиты (hits). Взаимодействие с веб-сайтом

- 4.3.1. Основные метрики
- 4.3.2. KPI (*ключевые показатели эффективности*)
- 4.3.3. Адекватные показатели конверсии

4.4. Частые измерения

- 4.4.1. Источник
- 4.4.2. Метод средних
- 4.4.3. *Ключевое слово*
- 4.4.4. Кампания
- 4.4.5. Индивидуальная маркировка

4.5. Настройка Google Analytics

- 4.5.1. Установка. Создание учетной записи
- 4.5.2. Версии платформы: UA/GA4
- 4.5.3. Отслеживание конверсий
- 4.5.4. Цели конверсии

4.6. Организация Google Analytics

- 4.6.1. Учетная запись
- 4.6.2. Свойства
- 4.6.3. Приложения

4.7. Отчеты Google Analytics

- 4.7.1. В реальном времени
- 4.7.2. Аудитория
- 4.7.3. Получение
- 4.7.4. Поведение
- 4.7.5. Конверсии
- 4.7.6. Электронная коммерция

4.8. Продвинутое отчеты Google Analytics

- 4.8.1. Индивидуальные отчеты
- 4.8.2. Панели
- 4.8.3. APIs

4.9. Фильтры и сегменты

- 4.9.1. Фильтр
- 4.9.2. Сегменты
- 4.9.3. Типы сегментов: *предопределенные/персонализированные*
- 4.9.4. Списки *ремаркетинга*

4.10. План цифровой аналитики

- 4.10.1. Измерение
- 4.10.2. Внедрение в технологическую среду
- 4.10.3. Выводы

Модуль 5. Масштабируемые и надежные системы массового использования данных**5.1. Масштабируемость, надежность и обслуживаемость**

- 5.1.1. Масштабируемость
- 5.1.2. Надежность
- 5.1.3. Обслуживаемость

5.2. Моделирование данных

- 5.2.1. Эволюция моделей данных
- 5.2.2. Сравнение реляционной модели с моделью NoSQL на основе документов
- 5.2.3. Графовая вероятностная модель

5.3. Системы хранения и поиска данных

- 5.3.1. Структурированное хранение журналов
- 5.3.2. Хранение в сегментных таблицах
- 5.3.3. В-дерево

5.4. Сервисы, передача сообщений и форматы кодирования данных

- 5.4.1. Поток данных в REST-сервисах
- 5.4.2. Поток данных при передаче сообщений
- 5.4.3. Форматы отправки сообщений

5.5. Репликация

- 5.5.1. Теорема CAP
- 5.5.2. Модели согласованности
- 5.5.3. Модели репликации, основанные на концепциях лидера и последователей

5.6. Распределенные транзакции

- 5.6.1. Атомные операции
- 5.6.2. Распределенные транзакции с разных Кельвин, Спаннер подходов
- 5.6.3. Сериализация

5.7. Секционирование

- 5.7.1. Виды секционирования
- 5.7.2. Индексы в секционировании
- 5.7.3. Перебалансировка секционирования

5.8. Пакетная обработка

- 5.8.1. Пакетная обработка
- 5.8.2. *MapReduce*
- 5.8.3. Применение подходов, используемых после *MapReduce*

5.9. Обработка потоков данных

- 5.9.1. Системы сообщений
- 5.9.2. Постоянство потоков данных
- 5.9.3. Использование и операции с потоками данных

5.10. Примеры использования. Twitter, Facebook, Instagram

- 5.10.1. Twitter: использование кэша
- 5.10.2. Facebook: нереляционные модели
- 5.10.3. Uber: разные модели для разных целей

Модуль 6. Системное администрирование для распределенных развертываний

6.1. Классическая администрация. Монолитная модель

- 6.1.1. Классические приложения. Монолитная модель
- 6.1.2. Системные требования для монолитных приложений
- 6.1.3. Администрирование монолитных систем
- 6.1.4. Автоматизация

6.2. Распределенные приложения. Микросервисы

- 6.2.1. Парадигма распределенных вычислений
- 6.2.2. Модели на основе микросервисов
- 6.2.3. Системные требования для распределенных моделей
- 6.2.4. Монолитные и распределенные приложения

6.3. Инструменты для эксплуатации ресурсов

- 6.3.1. Управление «железом»
- 6.3.2. Виртуализация
- 6.3.3. Эмуляция
- 6.3.4. Паравиртуализация

6.4. Модели IaaS, PaaS и SaaS

- 6.4.1. Модель IaaS
- 6.4.2. Модель PaaS
- 6.4.3. Модель SaaS
- 6.4.4. Модели проектирования

6.5. Контейнеризация

- 6.5.1. Виртуализация с помощью Cgroups
- 6.5.2. Контейнеры
- 6.5.3. От приложения к контейнеру
- 6.5.4. Оркестровка контейнеров

6.6. Кластеризация

- 6.6.1. Высокая производительность и высокая доступность
- 6.6.2. Модели высокой доступности
- 6.6.3. Кластеризация как SaaS-платформа
- 6.6.4. Кластерная секьюритизация

6.7. Облачные вычисления

- 6.7.1. Кластеры vs. Облако
- 6.7.2. Виды облаков
- 6.7.3. Модели облачных сервисов
- 6.7.4. Переподписка

6.8. Мониторинг и тестирование

- 6.8.1. Виды мониторинга
- 6.8.2. Визуализация
- 6.8.3. Тестирование инфраструктуры
- 6.8.4. Хаос-инжиниринг

6.9. Утилиты: Kubernetes

- 6.9.1. Структура
- 6.9.2. Администрация
- 6.9.3. Развертывание услуг
- 6.9.4. Разработка услуг для K8S

6.10. Утилиты: OpenStack

- 6.10.1. Структура
- 6.10.2. Администрация
- 6.10.3. Развертывания
- 6.10.4. Разработка услуг для OpenStack

Модуль 7. Интернет вещей**7.1. Интернет вещей (IoT)**

- 7.1.1. Интернет будущего
- 7.1.2. *Internet of Things* и *Industrial Internet of Things*
- 7.1.3. Консорциум промышленного интернета

7.2. Эталонная архитектура

- 7.2.1. Эталонная архитектура
- 7.2.2. Слои и компоненты

7.3. IoT-устройства

- 7.3.1. Классификация
- 7.3.2. Компоненты
- 7.3.3. Датчики и исполнительные механизмы

7.4. Коммуникационные протоколы

- 7.4.1. Классификация
- 7.4.2. Модель OSI
- 7.4.3. Технологии

7.5. IoT и IIoT платформы

- 7.5.1. IoT платформа
- 7.5.2. Облачные платформы общего назначения
- 7.5.3. Промышленные платформы
- 7.5.4. Платформы с открытым исходным кодом

7.6. Управление данными в платформах IoT

- 7.6.1. Механизмы управления
- 7.6.2. Открытые данные
- 7.6.3. Обмен данными
- 7.6.4. Визуализация данных

7.7. Безопасность в IoT

- 7.7.1. Требования к безопасности
- 7.7.2. Зоны безопасности
- 7.7.3. Стратегии безопасности
- 7.7.4. IIoT безопасность

7.8. Области применения систем IoT

- 7.8.1. Умные города
- 7.8.2. Здоровье и фитнес
- 7.8.3. Умный дом
- 7.8.4. Другое применение

7.9. Применение IIoT в различных промышленных секторах

- 7.9.1. Создание
- 7.9.2. Транспортировка
- 7.9.3. Энергия
- 7.9.4. Сельское хозяйство и животноводство
- 7.9.5. Другие сектора

7.10. Интеграция IIoT в модель индустрии 4.0

- 7.10.1. IoRT (Интернет роботизированных вещей)
- 7.10.2. Аддитивное производство 3D
- 7.10.3. *Аналитика больших данных*

Модуль 8. Управление проектами и методология Agile

8.1. Управление проектами

- 8.1.1. Проект
- 8.1.2. Фазы проекта
- 8.1.3. Управление проектами

8.2. Методика PMI для управления проектами

- 8.2.1. PMI (*Project Management Institute*)
- 8.2.2. PMBOK
- 8.2.3. Разница между проектом, программой и портфелем проектов
- 8.2.4. Эволюция организаций, работающих с проектами
- 8.2.5. Активы процессов в организациях

8.3. PMI методология для управления проектами: процессы

- 8.3.1. Группы процессов
- 8.3.2. Области знаний
- 8.3.3. Матрица процесса

8.4. Agile методологии для управления проектами

- 8.4.1. Контекст VUCA (нестабильность, неопределённость, сложность и неоднозначность)
- 8.4.2. Ценности *Agile*
- 8.4.3. Принципы *Agile*-манифеста

8.5. Agile SCRUM фреймворк для управления проектами

- 8.5.1. Scrum
- 8.5.2. Основы SCRUM методологии
- 8.5.3. Ценности в SCRUM

8.6. Agile SCRUM фреймворк для управления проектами. Процесс

- 8.6.1. Scrum процесс
- 8.6.2. Типизированные роли в процессе SCRUM
- 8.6.3. Церемонии в SCRUM

8.7. Agile SCRUM фреймворк для управления проектами.Arteфакты

- 8.7.1. Arteфакты в процессе SCRUM
- 8.7.2. SCRUM-команда
- 8.7.3. Метрики для оценки эффективности работы SCRUM-команды

8.8. Agile KANBAN фреймворк для управления проектами. Канбан-метод

- 8.8.1. Kanban
- 8.8.2. Преимущества Kanban
- 8.8.3. Канбан-метод Элементы

8.9. Agile KANBAN фреймворк для управления проектами. Практика применения Канбан-метода

- 8.9.1. Ценности Kanban
- 8.9.2. Принципы применения Kanban-метода
- 8.9.3. Общая практика Канбан-метода
- 8.9.4. Метрики для оценки эффективности Kanban

8.10. Сравнения: PMI, SCRUM и KANBAN

- 8.10.1. PMI-SCRUM
- 8.10.2. PMI-KANBAN
- 8.10.3. SCRUM-KANBAN

Модуль 9. Коммуникации, лидерство и управление командой

9.1. Организационное развитие в компании

- 9.1.1. Организационный климат, культура и организационное развитие в компании
- 9.1.2. Управление человеческим капиталом

9.2. Модели управления. Принятие решений и

- 9.2.1. Смена парадигмы в моделях управления
- 9.2.2. Процесс управления технологической компанией
- 9.2.3. Принятие решений. Инструменты планирования

9.3. Лидерство. Делегирование и empowerment

- 9.3.1. Лидерство
- 9.3.2. Делегирование и *наделение полномочиями*
- 9.3.3. Оценка эффективности

9.4. Лидерство. Управление талантами и вовлеченность

- 9.4.1. Управление талантами в компании
- 9.4.2. Управление вовлеченностью в компании
- 9.4.3. Улучшение коммуникации в компании

9.5. Применение коучинга в бизнесе

- 9.5.1. Управленческий коучинг
- 9.5.2. Коучинг команд

9.6. Наставничество в бизнесе

- 9.6.1. Профиль наставника
- 9.6.2. 4 процесса программы *менторинга*
- 9.6.3. Инструменты и методы в процессе *менторинга*
- 9.6.4. Преимущества *менторинга* на уровне компании

9.7. Управление командой I. Межличностные отношения

- 9.7.1. Межличностные отношения
- 9.7.2. Реляционные стили: подходы
- 9.7.3. Эффективные встречи и соглашения в сложных ситуациях

9.8. Управление командой II. Конфликты

- 9.8.1. Конфликты
- 9.8.2. Предотвращение, рассмотрение и разрешение конфликтов
 - 9.8.2.1. Стратегии предотвращения конфликтов
 - 9.8.2.2. Управление конфликтами. Основные принципы
- 9.8.3. Стратегии предотвращения конфликтов
- 9.8.4. Стресс и трудовая мотивация

9.9. Управление командой III. Переговоры

- 9.9.1. Переговоры на управленческом уровне в технологических компаниях
- 9.9.2. Стили ведения переговоров
- 9.9.3. Фазы переговоров
 - 9.9.3.1. Препятствия, которые необходимо преодолеть в ходе переговоров

9.10. Управление командой IV. Техники ведения переговоров

- 9.10.1. Техники и стратегии ведения переговоров
 - 9.10.1.1. Стратегии ведения переговоров и основные типы переговоров
 - 9.10.1.2. Тактика ведения переговоров и практические вопросы
- 9.10.2. Фигура субъекта переговоров

Модуль 10. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность

10.1. Глобализация и руководство

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

10.2. Кросс-культурный менеджмент

- 10.2.1. Концепция кросс-культурного менеджмента
- 10.2.2. Вклад в познание национальных культур
- 10.2.3. Управление разнообразием

10.3. Деловая этика

- 10.3.1. Этика и мораль
- 10.3.2. Деловая этика
- 10.3.3. Лидерство и этика в компаниях

10.4. Устойчивость

- 10.4.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 10.4.2. Повестка дня на 2030 год
- 10.4.3. Устойчивые предприятия

10.5. Корпоративная социальная ответственность

- 10.5.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 10.5.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 10.5.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

10.6. Системы и инструменты ответственного управления

- 10.6.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 10.6.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 10.6.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 10.6.4. Инструменты и стандарты КСО

10.7. Транснациональные компании и права человека

- 10.7.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 10.7.2. Транснациональные компании и международное право
- 10.7.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав

10.8. Правовое регулирование и корпоративное управление

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

Модуль 11. Управление персоналом и талантами

11.1. Стратегическое управление персоналом

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

11.2. Управление человеческими ресурсами на основе компетенций

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

11.3. Оценка производительности и управление эффективностью

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

11.4. Инновации в управлении талантами и людьми

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

11.5. Мотивация

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

11.6. Развитие высокоэффективных команд

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

11.7. Управление изменениями

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

11.8. Переговоры и управление конфликтами

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

11.9. Управленческая коммуникация

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

11.10. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов

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

Модуль 12. Финансово-экономическое управление**12.1. Экономическая среда**

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

12.2. Управленческий учет

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

12.3. Информационные системы и бизнес-интеллект

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

12.4. Бюджет и управленческий контроль

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

12.5. Финансовый менеджмент

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

12.6. Финансовое планирование

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

12.7. Корпоративная финансовая стратегия

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

12.8. Стратегическое финансирование

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

12.9. Финансовый анализ и планирование

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

12.10. Анализ и решение кейсов/проблем

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

Модуль 13. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг

13.1. Управление продажами

- 13.1.1. Концептуальные основы управления бизнесом
- 13.1.2. Коммерческая стратегия и планирование
- 13.1.3. Роль коммерческих менеджеров

13.2. Маркетинг

- 13.2.1. Концепция маркетинга
- 13.2.2. Основы маркетинга
- 13.2.3. Маркетинговая деятельность компании

13.3. Управление стратегическим маркетингом

- 13.3.1. Концепция стратегического маркетинга
- 13.3.2. Концепция стратегического маркетингового планирования
- 13.3.3. Этапы процесса стратегического маркетингового планирования

13.4. Цифровой маркетинг и электронная коммерция

- 13.4.1. Цели цифрового маркетинга и электронной коммерции
- 13.4.2. Цифровой маркетинг и средства массовой информации, которые он использует
- 13.4.3. Электронная коммерция. Общий контекст
- 13.4.4. Категории электронной коммерции
- 13.4.5. Преимущества и недостатки *электронной коммерции* по сравнению с традиционной торговлей

13.5. Цифровой маркетинг для укрепления бренда

- 13.5.1. Онлайн-стратегии для улучшения репутации вашего бренда
- 13.5.2. *Брендированный контент и сторителлинг*

13.6. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов

- 13.6.1. Стратегии лояльности и вовлечения через интернет
- 13.6.2. *Управление взаимоотношениями с посетителями*
- 13.6.3. Гиперсегментация

13.7. Управление цифровыми кампаниями

- 13.7.1. Что такое цифровая рекламная кампания?
- 13.7.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете
- 13.7.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний

13.8. Стратегия продаж

- 13.8.1. Стратегия продаж
- 13.8.2. Методы продаж

13.9. Корпоративная коммуникация

- 13.9.1. Понятие
- 13.9.2. Важность коммуникации в организации
- 13.9.3. Тип коммуникации в организации
- 13.9.4. Функции коммуникации в организации
- 13.9.5. Элементы коммуникации
- 13.9.6. Проблемы коммуникации
- 13.9.7. Сценарии коммуникации

13.10. Коммуникация и цифровая репутация

- 13.10.1. Онлайн-репутация
- 13.10.2. Как измерить цифровую репутацию?
- 13.10.3. Инструменты для создания онлайн-репутации
- 13.10.4. Отчет о репутации в Интернете
- 13.10.5. *Брендинг онлайн*

Модуль 14. Управленческий менеджмент**14.1. Общий менеджмент**

- 14.1.1. Концепция общего менеджмента
- 14.1.2. Действия генерального директора
- 14.1.3. Генеральный директор и его функции
- 14.1.4. Трансформация работы менеджмента

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

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

14.3. Управление операциями

- 14.3.1. Важность управления
- 14.3.2. Цепочка создания стоимости
- 14.3.3. Управление качеством

14.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей

- 14.4.1. Межличностная коммуникация
- 14.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 14.4.3. Барьеры коммуникации

14.5. Средства личной и организационной коммуникации

- 14.5.1. Межличностная коммуникация
- 14.5.2. Инструменты межличностной коммуникации
- 14.5.3. Коммуникация в организации
- 14.5.4. Инструменты в организации

14.6. Кризисная коммуникация

- 14.6.1. Кризис
- 14.6.2. Фазы кризиса
- 14.6.3. Сообщения: содержание и моменты

14.7. Подготовка кризисного плана

- 14.7.1. Анализ потенциальных проблем
- 14.7.2. Планирование
- 14.7.3. Адекватность персонала

14.8. Эмоциональный интеллект

- 14.8.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 14.8.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 14.8.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация

14.9. Личный брендинг

- 14.9.1. Стратегии личного брендинга
- 14.9.2. Законы личного брендинга
- 14.9.3. Инструменты для создания личного бренда

14.10. Лидерство и управление командой

- 14.10.1. Лидерство и стили лидерства
- 14.10.2. Возможности и проблемы лидеров
- 14.10.3. Управление процессами изменений
- 14.10.4. Управление мультикультурными командами



Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения, который поможет вам повысить свой профессиональный уровень и совершить решающий скачок"

07

Методология

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

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





“

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

Бизнес-школа TECH использует метод кейсов для контекстуализации всего содержания

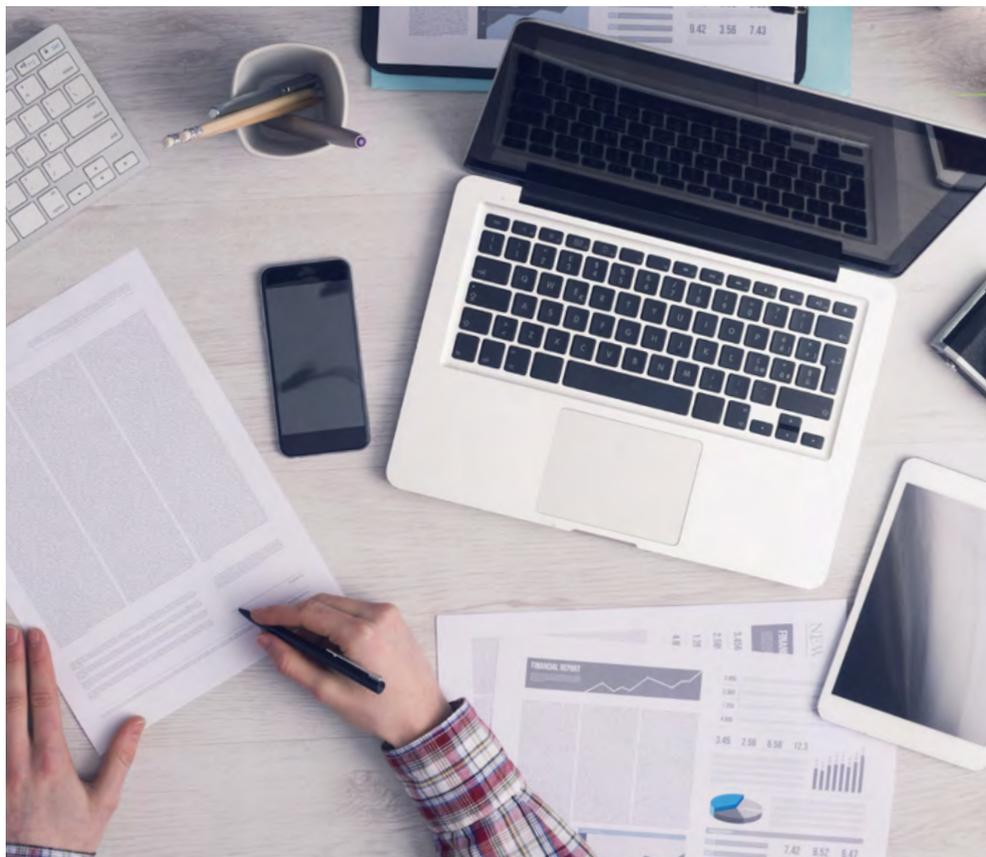
Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

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



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



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

Инновационный и отличный от других метод обучения

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

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

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

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

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

Методология *Relearning*

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

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

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

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

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



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

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

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

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



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



Учебный материал

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

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



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

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



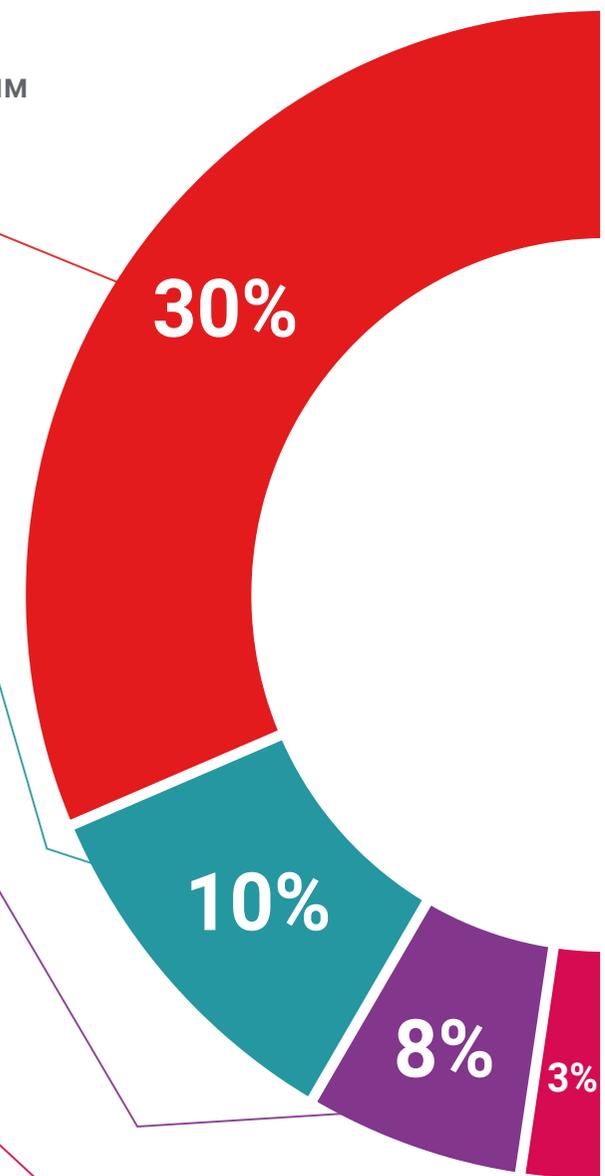
Практика управленческих навыков

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



Дополнительная литература

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





Метод кейсов

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



Интерактивные конспекты

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

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



Тестирование и повторное тестирование

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



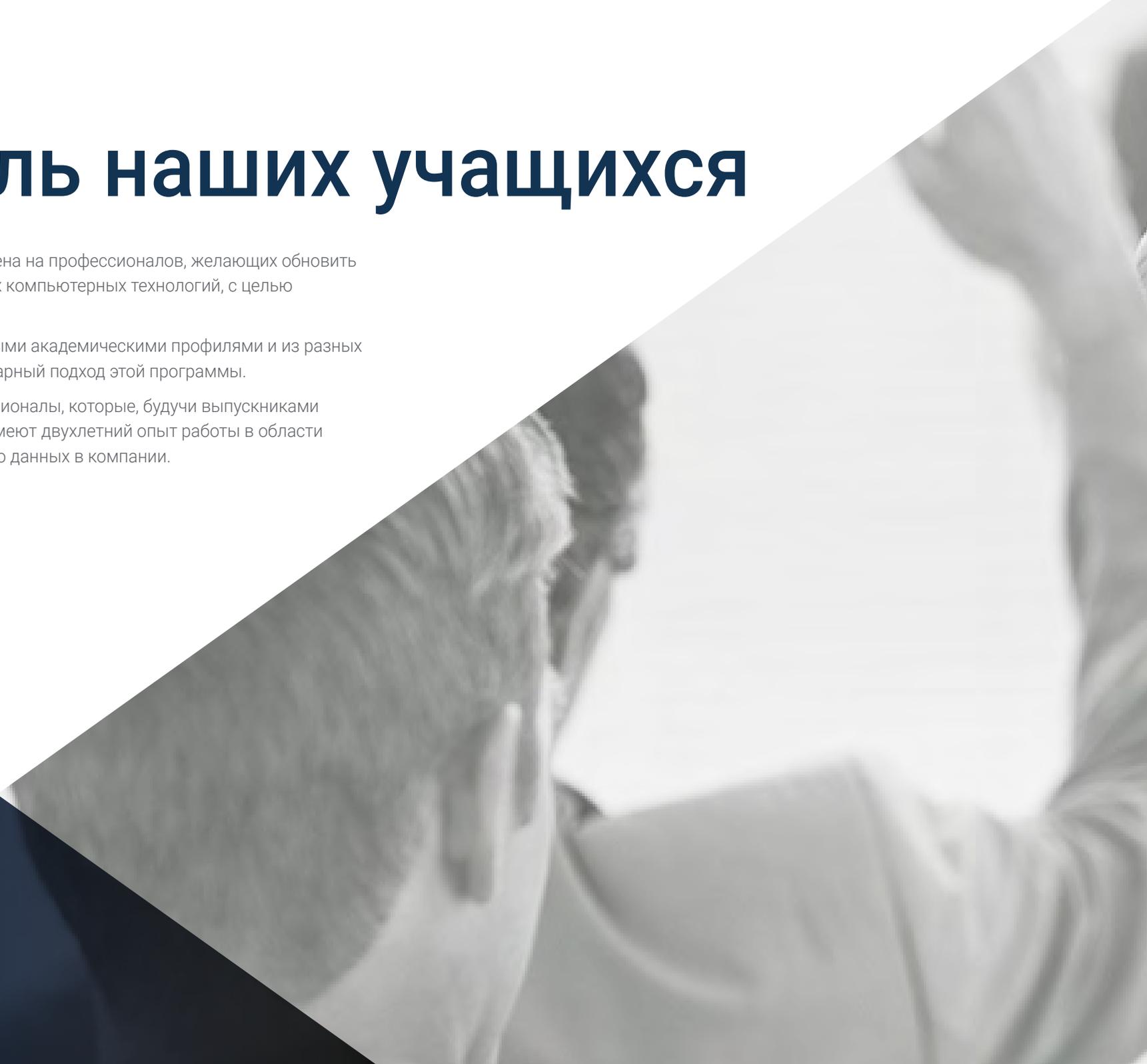
08

Профиль наших учащихся

Данная программа MBA направлена на профессионалов, желающих обновить свои знания в области передовых компьютерных технологий, с целью расширения своих компетенций.

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

MBA также могут пройти профессионалы, которые, будучи выпускниками университета в любой области, имеют двухлетний опыт работы в области технического управления наукой о данных в компании.





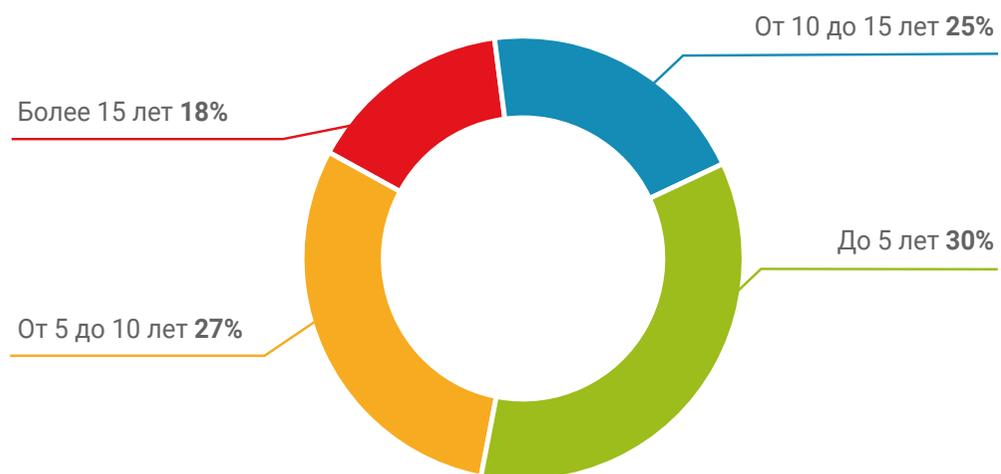
“

Наши студенты выбирают нас с целью профессионального совершенствования, и большинство из них его получают”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



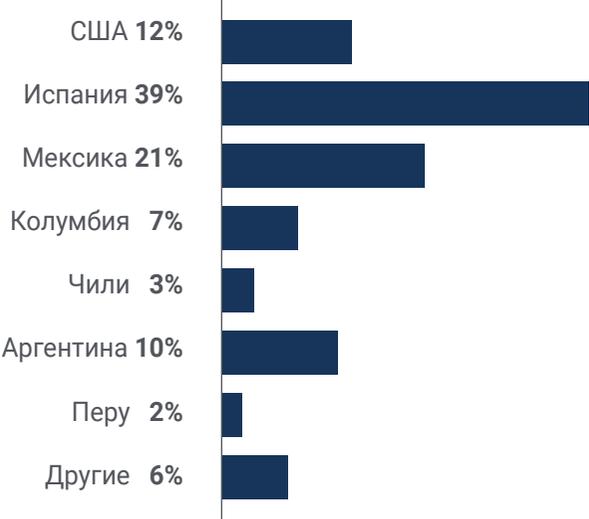
Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Марта Родригес Эрнандес

Специалист по вводу данных

"Меня всегда интересовал мир компьютерных технологий и управления данными в бизнесе. Благодаря этой программе высокого уровня я включила последние изменения в секторе в свою повседневную профессиональную практику. Я благодарна преподавателям университета за их способность передавать и делиться знаниями в простой, точной и упорядоченной манере. Это, безусловно, экономические инвестиции в образование, которые могут хорошо окупиться в краткосрочной перспективе"

09

Руководство курса

В своем стремлении предложить элитное образование для всех, TESH рассчитывает на известных профессионалов, благодаря которым студент приобретает прочные знания в области технического управления наукой о данных в бизнесе. Эта программа MBA располагает высококвалифицированной командой с большим опытом работы в данном секторе, которая предложит студентам лучшие инструменты для развития своих навыков в ходе программы. Таким образом, студенты получают гарантии подготовки для специализации на международном уровне в быстро развивающемся секторе, который приведет их к профессиональному успеху.



“

Добивайтесь успеха вместе с лучшими и приобретайте знания и навыки, вам необходимые для начала карьеры в сфере передовых компьютерных технологий”

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.

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

“

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

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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. Аренс разрабатывал и составлял подробные отчеты, демонстрирующие экспертные знания в предметной области, включая понимание **макроэкономических и политических/регуляторных факторов**, влияющих на внедрение и распространение технологий.

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



Г-н Аренс, Мануэль

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

“

Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим дидактическим материалам, находящимся на переднем крае технологий и образования и разработанным всемирно признанными специалистами в этой области”

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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

С другой стороны, в таких компаниях, как **Calvin Klein** или **Gruppo Coin**, он занимался проектами, направленными на развитие структуры, разработки и маркетинга различных коллекций. Он также отвечал за составление эффективных календарей для кампаний по покупке и продаже. Кроме того, он управлял условиями, стоимостью, процессами и сроками поставки для различных операций.

Благодаря этому опыту Андреа Ла Сала стал одним из ведущих и наиболее квалифицированных корпоративных лидеров в сфере моды и роскоши. Благодаря высокому управленческому потенциалу ему удалось эффективно реализовать позитивное позиционирование различных брендов и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



Г-н Ла Сала, Андреа

- ♦ Глобальный директор по марке и мерчандайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- ♦ Директор по мерчандайзингу в Calvin Klein
- ♦ Ответственный за марку в Gruppo Coin
- ♦ Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- ♦ Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- ♦ Аналитик рынка в Fastweb
- ♦ Степень бакалавра бизнеса и экономики в Восточном университете Пьемонта

“

Самые квалифицированные и опытные международные специалисты ждут вас в 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 Luminate для анализа покупателей и каналов сбыта.

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



Г-н Грам, Мик

- Директор по бизнес-аналитике и аналитике в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики в Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в Cargemini
- Старший аналитик в Nordea
- Старший консультант по бизнес-аналитике в SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Executive MBA в области электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавр и магистр математики и статистики в Копенгагенском университете

“

Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! В рамках этой программы MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными преподавателями

Приглашенный руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон — выдающийся специалист по цифровому маркетингу, более 19 лет проработавший в одной из самых влиятельных компаний индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. В этой должности он играл ключевую роль в контроле логистики и творческих рабочих процессов на различных цифровых платформах, включая социальные, поисковые, *дисплейные* и линейные медиа.

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

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

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



Г-н Стивенсон, Скотт

- Директор по маркетингу цифровых технологий в Warner Bros. Discovery, Бербанк, США
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра в области творческого письма Калифорнийского университета
- Степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды

“

Достигайте своих академических и профессиональных целей вместе с самыми квалифицированными специалистами в мире! Преподаватели MBA проведут вас через весь процесс обучения”

Приглашенный руководитель международного уровня

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

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

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

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



Г-н Найквист, Эрик

- Директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент по стратегическому планированию, NASCAR
- Старший директор по деловым вопросам NASCAR
- Исполнительный вице-президент, франшиза Чикаго Уайт Сокс
- Исполнительный вице-президент, франшиза Чикаго Буллз
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Степень доктора права Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бута Чикагского университета
- Бакалавр международной экономики Карлтонского колледжа

“

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

Руководство



Д-р Перальта Мартин-Паломино, Артуро

- ♦ CEO и CTO Prometheus Global Solutions
- ♦ CTO в Corporate Technologies
- ♦ CTO в AI Shephers GmbH
- ♦ Доктор в области компьютерной инженерии Университета Кастильи-ла-Манчи
- ♦ Доктор в области экономики, бизнеса и финансов Университета Камило Хосе Села. Награда за выдающуюся докторскую степень
- ♦ Доктор психологии Университета Кастилии-ла-Манчи
- ♦ Степень магистра в области передовых информационных технологий Университета Кастильи-ла-Манчи
- ♦ Магистр MBA+E (магистр в области делового администрирования и организационной инженерии) Университета Кастильи-ла-Манча.
- ♦ Приват-доцент, преподающий в Университете Кастильи-ла-Манчи программы бакалавриата и магистратуры по компьютерной инженерии
- ♦ Преподаватель магистратуры в области больших данных и науки о данных в Международном университете Валенсии
- ♦ Преподаватель магистратуры "Индустрия 4.0" и магистратуры "Промышленный дизайн и разработка продуктов"
- ♦ Член исследовательской группы SMILe Университета Кастилии-ла-Манчи

Преподаватели

Г-н Монторо Монтарросо, Андрес

- ♦ Исследователь в группе SMILe в Университете Кастилии-Ла-Манчи.
- ♦ Специалист по анализу данных в Prometheus Global Solutions
- ♦ Степень бакалавра в области компьютерной инженерии в Университете Кастилии-Ла-Манчи
- ♦ Магистратура в области науки о данных и компьютерной инженерии в Университете Гранады. (2021)
- ♦ Приглашенный преподаватель для курса "Системы, основанные на знаниях" в Высшей школе информатики в Сьюдаде-Реале, читает следующую лекцию: "Продвинутые методы искусственного интеллекта: Поиск и анализ потенциальных радикалов в социальных сетях". (2021)
- ♦ Приглашенный преподаватель для курса "Добыча данных" в Высшей школе информатики в Сьюдаде-Реале, читает следующую лекцию: "Приложения для обработки естественного языка: Нечеткая логика для анализа сообщений в социальных сетях"
- ♦ Докладчик на семинаре "Предотвращение коррупции в органах государственного управления и искусственный интеллект". Факультет права и социальных наук в Толедо. Конференция "Методы искусственного интеллекта". Докладчик на Первом международном семинаре по административному праву и искусственному интеллекту (DAIA). Организован Центром европейских исследований им. Луиса Ортеги Альвареса и Институтом исследований TransJus. Конференция "Анализ настроений для предотвращения языка ненависти в социальных сетях"

Г-жа Паломино Давила, Кристина

- ♦ Консультант и старший аудитор GRC в компании Oesía Networks
- ♦ Управление по аудиту - Генеральный секретариат в логистической компании Hidrocarburos CLH
- ♦ Старший консультант и аудитор в области защиты персональных данных и услуг информационного общества в Helas Consultores
- ♦ Степень бакалавра юридического факультета Университета Кастилии Ла Манча.
- ♦ Степень магистра в области юридических консультаций для бизнеса от Института бизнеса
- ♦ Продвинутый курс по цифровой безопасности и кризисному управлению Университета Алькала и Испанского альянса по безопасности и кризисному управлению (AESYC).

Г-н Перис Морильо, Луис Хавьер

- ♦ Технический руководитель в компании Capitole Consulting. Возглавляет команду в подразделении логистики открытой платформы компании Inditex
- ♦ Старший технический руководитель и руководитель службы поддержки в HCL
- ♦ Коуч по гибким технологиям и операционный менеджер в Mirai Advisory
- ♦ Член руководящего комитета в качестве главного операционного директора
- ♦ Разработчик, руководитель группы, SCRUM-мастер, Agile-коуч, менеджер по продукту в DocPath
- ♦ Компьютерная инженерия в ESI Сьюдад Реал (UCLM)
- ♦ Послевузовское профессиональное образование в области управления проектами в CEOE — Испанской конфедерации бизнес-организаций
- ♦ Пройдено +50 MOOC, преподаваемых известными университетами, такими как Стэнфордский университет, Мичиганский университет, Университет Йонсей, Мадридский политехнический университет и др.
- ♦ Имеет множество сертификатов, из наиболее заметных или недавних — Azure Fundamentals

Г-жа Гарсия Ла О, Марта

- ♦ Специалист по цифровому маркетингу и социальным сетям
- ♦ Управление, администрирование и ведение счетов в Think Planning & Development
- ♦ Организация, контроль и наставничество учебных курсов для топ-менеджеров по планированию и развитию мышления
- ♦ Бухгалтер-администратор в Tabacos Santiago и Zaraiche-Stan Roller
- ♦ Специалист по маркетингу в Versas Consultores
- ♦ Диплом по изучению бизнеса Университета Мурсии
- ♦ Степень магистра в области управления продажами и маркетингом в бизнес-школе Fundesem

Г-н Гарсия Ниньо, Педро

- ♦ Специалист по веб-позиционированию и SEO/Google Ads
- ♦ SEO-специалист в On-Page/Off-Page
- ♦ Специалист по Google Ads (SEM/PPC) с официальной сертификацией
- ♦ Специалист по Google Analytics и в области аналитики и оценки эффективности цифрового маркетинга
- ♦ Специалист по цифровому маркетингу и социальным сетям
- ♦ Менеджер по продажам ИТ-услуг
- ♦ Компьютерный техник по аппаратному/программному обеспечению

Г-н Тато Санчес, Рафаэль

- ♦ Управление проектами. INDRA SISTEMAS S.A
- ♦ Технический директор. INDRA SISTEMAS S.A
- ♦ Системный инженер. ENA TRÁFICO S.A.U
- ♦ IFCD048PO: Управление проектами и методология разработки программного обеспечения с помощью SCRUM
- ♦ Coursera: Машинное обучение
- ♦ UdeMy: Глубокое обучение: от А до Я. Практические занятия по искусственным нейронным сетям
- ♦ Coursera: IBM: Основы масштабируемой науки о данных
- ♦ Coursera: IBM: Прикладной искусственный интеллект с глубоким обучением
- ♦ Coursera: IBM: Продвинутое машинное обучение и обработка сигналов
- ♦ Инженер в области промышленной электроники и автоматизации в Европейском университете Мадрида
- ♦ Степень магистра в области телекоммуникационной инженерии в Европейском университете Мадрида
- ♦ Степень магистра в области промышленности 4.0 Международного университета Ла-Риоха (UNIR)
- ♦ Профессиональная сертификация. SSCE0110: Преподавание для профессионального обучения с целью трудоустройства

Г-н Диас Диас-Чирон, Тобиас

- ♦ Научный сотрудник лаборатории ArCO Университета Кастилии-Ла-Манчи, группы, занимающейся проектами, связанными с компьютерными архитектурами и сетями
- ♦ Консультант в компании Blue Telecom, занимающейся телекоммуникационным сектором
- ♦ Фрилансер работающий в основном в телекоммуникационном секторе, специализирующийся на сетях 4G/5G
- ♦ OpenStack: развёртывание и администрирование
- ♦ Степень в области компьютерной инженерии Университета Кастилии-Ла-Манчи, специализация - компьютерная архитектура и сети
- ♦ Доцент Университета Кастилии-Ла-Манчи в области распределенных систем, компьютерных сетей и параллельного программирования
- ♦ Докладчик на курсе Seresat по сетевому администрированию

Г-жа Мартинес Серрато, Йесика

- ♦ Технический специалист в области электронных средств безопасности в компании Securitas Seguridad España
- ♦ Бизнес-аналитик в Ricoria Technologies (Алькала-де-Энарес). Степень в области инженерии электронных коммуникаций в Высшей политехнической школе, Университет Алькала
- ♦ Ответственная за обучение новых сотрудников программному обеспечению для управления продажами (CRM, ERP, INTRANET), продуктам и процедурам в компании Ricoria Technologies (Алькала-де-Энарес)
- ♦ Ответственный за обучение новых стипендиатов, принятых в компьютерные классы Университета Алькала
- ♦ Руководитель проекта в области интеграции ключевых клиентов в компании Correos y Telégrafos (Мадрид)

- ♦ IT-техник - ответственный за компьютерные классы OTEC, Университет Алькала (Алькала-де-Энарес)
- ♦ Преподаватель компьютерных классов в Ассоциации ASALUMA (Алькала-де-Энарес).
- ♦ Стипендия на обучение по специальности "ИТ-техник" в OTEC, Университет Алькала (Алькала-де-Энарес).

Г-жа Фернандес Мелендес, Галина

- ♦ Аналитик данных. Aresi | Управление домами - Мадрид - Испания
- ♦ Аналитик данных. ADN Mobile Solution - Хихон - Испания
- ♦ Процессы ETL, добыча данных, анализ и визуализация данных, установление KPI, разработка и внедрение приборных панелей, управленческий контроль. Разработка языка программирования R, управление SQL, среди прочего. Определение закономерностей, прогнозное моделирование, машинное обучение
- ♦ Степень бакалавра в области делового администрирования. Двухсотлетний университет Арагуа-Каракас
- ♦ Диплом в области планирования и государственных финансов. Венесуэльская школа планирования и школа финансов
- ♦ Степень магистра в области анализа данных и бизнес-аналитики. Университет Овьедо
- ♦ MBA в области делового администрирования и менеджмента (Европейская школа бизнеса в Барселоне)
- ♦ Магистр в области больших данных и бизнес-аналитики (Европейская школа бизнеса в Барселоне)

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. Здесь вы найдете большие возможности для достижения этой цели. Для этого у нас есть идеальная формула для качественной специализации: обновленная учебная программа и всемирно известные преподаватели. Без сомнения, это уникальная возможность, которая поможет вам за короткое время добиться карьерного роста.



“

Создать положительные изменения в вашей профессиональной карьере — вот наша задача. Мы полностью готовы помочь вам в достижении этой цели”

Лучший способ
добиться
профессионального
изменения — это
повысить свою
квалификацию. Так
что, не прекращайте
учиться в ТЕСН.

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

Благодаря этой программе студент сможет значительно продвинуться в своей профессии, хотя, несомненно, для этого ему придется сделать инвестиции в различные сферы, такие как экономическая, профессиональная и личная.

Цель, однако, состоит в том, чтобы улучшить свою профессиональную жизнь, а для этого необходимо бороться.

Благодаря данной
программе вы получите
большое количество
предложений по
работе, с которыми вы
сможете начать свой
профессиональный рост.

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 технического управления наукой о данных способствует раскрытию потенциала талантов организации посредством обучения лидеров высокого уровня.

Обучение по этой программе — это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.



“

Все темы и области знаний собраны в полный и абсолютно актуальный учебный план, чтобы поднять студента на самый высокий теоретический и практический уровень”

Развитие и удержание талантов в компаниях – лучшая долгосрочная инвестиция.

01

Рост талантов и интеллектуального капитала

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

02

Удержание руководителей с высоким потенциалом и избежание "утечки мозгов"

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

03

Создание агентов изменений

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

04

Расширение возможностей для международной экспансии

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



05

Разработка собственных проектов

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

06

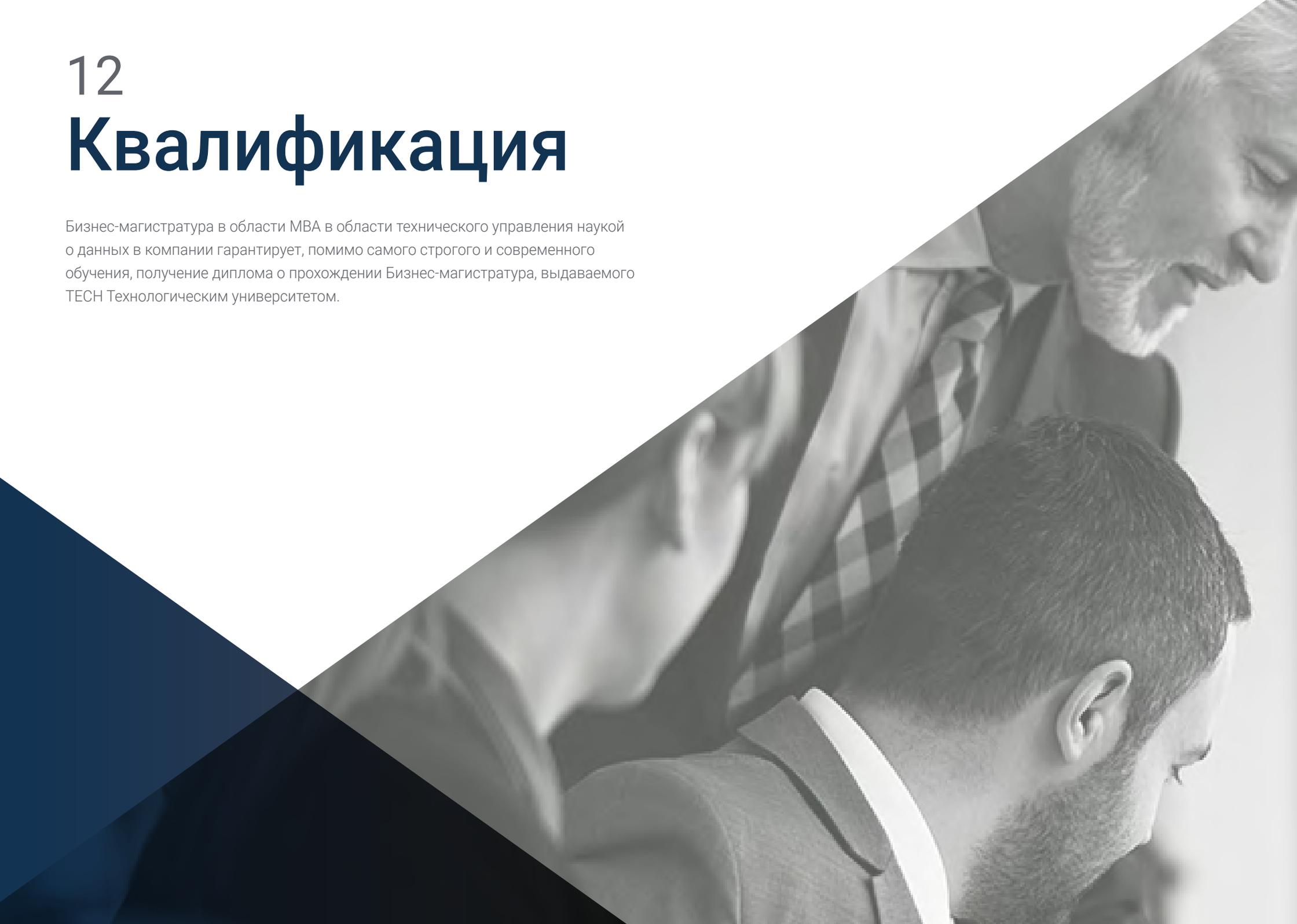
Повышение конкурентоспособности

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

12

Квалификация

Бизнес-магистратура в области MBA в области технического управления наукой о данных в компании гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Бизнес-магистратура, выдаваемого TESH Технологическим университетом.



“

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

Данная **Бизнес-магистратура в области MBA в области технического управления наукой о данных в компании** содержит самую полную и современную программу на рынке.

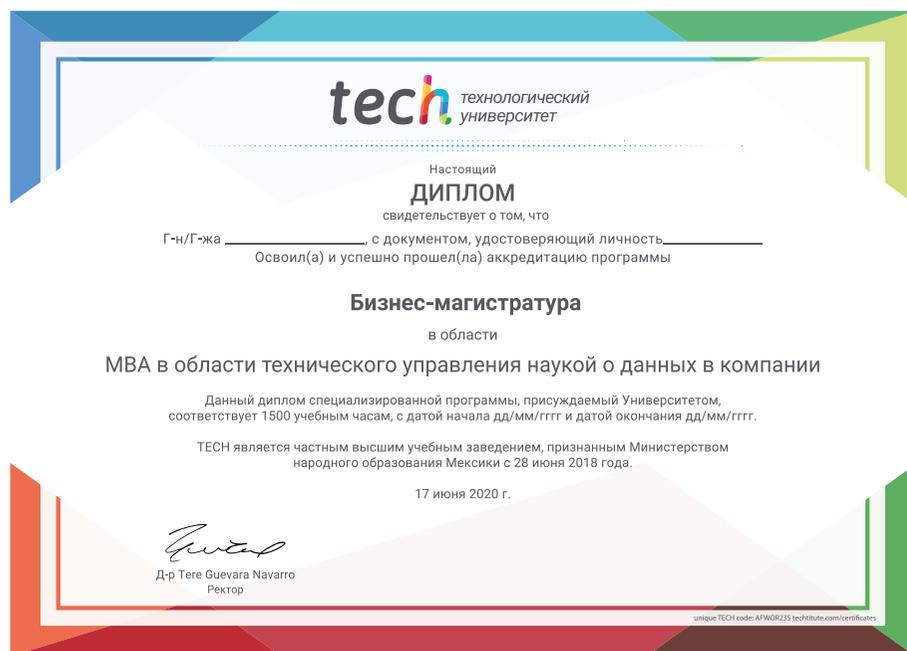
После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Бизнес-магистратура**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

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

Диплом: **Бизнес-магистратура в области MBA в области технического управления наукой о данных в компании**

Формат: **Онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**



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



Бизнес-магистратура

МВА в области технического
управления наукой
О ДАННЫХ В КОМПАНИИ

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

Бизнес-магистратура

МВА в области технического
управления наукой
о данных в компании

