

Учебный план:

«Управление и экономика современного предприятия»

Количество часов обучения: 504 академических часа.

Сроки обучения: 6 календарных месяцев.

Форма обучения: заочная форма с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

№ п/п	Наименование дисциплин	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час			Промежуточная аттестация	Итоговая аттестация
		Дистанционные занятия, час				
		всего	лекции	практические занятия, семинары		
1	2	3	4	5	6	7
1	Личная эффективность руководителя. Лидерство.	76	38	38	2	2
2	Стратегический и операционный менеджмент	76	38	38	2	2
3	Управление маркетингом	36	18	18	2	2
4	Управление продажами	36	18	18	2	2
5	Управление персоналом	36	18	18	2	2
6	Финансовый менеджмент	36	18	18	2	2
7	Управление проектами	36	18	18	2	2
ИТОГО:		332	166	166	14	14
Итоговая аттестация:						
Итоговый тест					36	
Практика и кейс-метод					108	
Итого:					504	

Содержание модулей

Модуль 1. Личная эффективность руководителя. Лидерство

- Основные управленческие навыки.
- Тайм-менеджмент. Делегирование полномочий.
- Деловой этикет.
- Эффективные решения.
- Управление стрессом.
- Личная эффективность руководителя.
- Лидерство. 7 навыков современного лидера.
- Личный брендинг. Как создать репутацию успешного и востребованного руководителя.
- Эмоциональный интеллект как основа лидера.
- Управление конфликтами.
- Навыки публичных выступлений.
- Эффективные коммуникации.
- Навыки проведения деловых переговоров. Жесткие переговоры.

Модуль 2. Стратегический и Операционный менеджмент

- Самосознание организации: миссия и цели.
- Организационная структура компании. Взаимосвязи и коммуникации.
- Стратегия. Виды стратегий и методы их формирования. Модели стратегического управления и планирования. Технология принятия стратегических решений.
- Реализация стратегии. Контроль исполнения.



- Сбалансированная система показателей (BSC).
- Процессное управление. Виды бизнес-процессов и их влияние на реализацию стратегии компании. Современные методы описания бизнес-процессов и их моделирование.
- Постановка бизнес-процессов и оценка их эффективности. Качество бизнес-процессов. Оптимизация бизнес-процессов.
- Безопасность бизнеса.
- Управление изменениями. Управление сопротивлением изменений.
- Управление компанией по Адизесу. Жизненный цикл компании и действия на каждом из них.
- Информационные системы управления.
- Системы управления организацией и бизнес-процессы.
- Инструменты управления качеством.

Модуль 3. Управление маркетингом и продажами

- Структура маркетинговой деятельности в компании.
- Место компании на рынке. Позиционирование. Брендинг. Конкурентные преимущества.
- Кто наши клиенты: сегментирование, моделирование поведения покупателей, определение и развитие потребностей.
- Стратегический маркетинг. Базовые и нестандартные стратегии.
- Особенности работы с социальными медиа (SMM, Social Media Marketing).
- Продвижение в Интернете.
- Оценка эффективности работы маркетинговой службы компании.
- Анализ рынка: методики и технологии.



- Внутренний анализ компании: продукты, преимущества, недостатки.
- Ассортимент, ценообразование, каналы распространения продукции компании.
- Маркетинговые исследования в коммерческой деятельности компании.
- Структура продаж в компании.
- Оценка эффективности отдела продаж.
- Планирование и прогнозирование продаж в компании. Новые методики и стандарты.
- Управление каналами сбыта: филиалы, дилеры, франчайзинг. Торговые агенты и представители.
- Операционный менеджмент в управлении продажами.
- Подбор персонала в отдел продаж. Обучение. Стимулирование (смарт-задачи и KPI). Построение системы активных продаж в компании.
- Клиентоориентированность и лояльность.
- Управление отношениями с клиентами компании. Базы данных. Ценность клиента. Управление ключевыми и VIP-клиентами.

Модуль 4. Управление персоналом

- Подбор и найм персонала.
- Адаптация персонала. Коучинг, менторинг.
- Оптимизация оргструктур и численности. Альтернативные варианты: аутсорсинг, аутстаффинг и лизинг персонала.
- Стратегия управления персоналом в компании. Оценка кадрового потенциала.
- Оценка удовлетворенности сотрудников.
- Организационное поведение и формирование команд.



- Современные методы нормирования труда и управления численностью сотрудников предприятия.
- Оценка и аттестация персонала. Методы проведения оценки. Технология Assessment-центр.
- Развитие и обучение персонала как основа стабильно высокого кадрового уровня организации. Программы развития, подготовки и переподготовки персонала.
- Материальная и нематериальная мотивация персонала и стимулирование. Компенсационный пакет, льготы, дотации.
- Кадровое планирование и бюджетирование.
- Корпоративная культура и бренд работодателя. Корпоративные компетенции – основа корпоративной идеологии.
- Разработка модели компетенций. Модели компетенций в сбалансированной системе показателей (BSC).

Модуль 5. Финансовый менеджмент

- Финансовый, налоговый и управленческий учет компании.
- Финансовые формы и баланс.
- Составление бюджета компании: уровни и цифры.
- Бухгалтерский учет и отчетность в РФ.
- Финансирование компании. Инвестиции.

Модуль 6. Управление проектами

- Проекты в управленческой деятельности организации. Виды проектов.



- Организационный подход к управлению проектами. Цели, задачи, структура. Факторы успеха и провала. Инициаторы проекта. Руководитель проекта.
- Жизненный цикл проекта. Внутренняя и внешняя среда проекта.
- Временные рамки проекта и ресурсы.
- Команда проекта. Уровни подчинения, делегирование, нивелирование конфликтов, мотивация. Коммуникационная составляющая проекта.
- Финансирование проекта. Управление стоимостью и издержками. Привлечение инвестиций в проект.
- Управление рисками и изменениями в проекте.
- Управление качеством. Контроллинг. Отчетность. Оценка эффективности.
- Управление Start-up проектами.