

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 модулей	ВСЕГО	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий и электронного обучения, час.			Промеж уточная аттеста ция	Итоговая аттестация
			Дистанционные занятия, час.				
			Всего	Лекции	Практическ ие занятия, семинары		
1	2		3	4	5	6	7
1	Личная эффективность	80	76	38	38	2	2
2	Менеджмент	80	76	38	38	2	2
3	Управление маркетингом	40	36	18	18	2	2
4	Управление продажами	40	36	18	18	2	2
5	Управление персоналом	40	36	18	18	2	2
6	Финансовый менеджмент	40	36	18	18	2	2
7	Управление проектами	40	36	18	18	2	2
ИТОГО:		360	332	166	166	14	14
Итоговая аттестация:							
Итоговый тест, подготовка и защита итоговой аттестационной работы					72		
Практика и кейс-метод					72		
Итого:					504		

Содержание модулей

Модуль 1. Личная эффективность

- Основные управленческие навыки.
- Тайм-менеджмент. Делегирование полномочий.
- Деловой этикет.
- Эффективные решения.
- Управление стрессом.
- Личная эффективность руководителя.
- Лидерство. 7 навыков современного лидера.
- Построение личного брэнда успешного руководителя.
- Эмоциональный интеллект как основа лидера.
- Управление конфликтами.
- Навыки публичных выступлений.
- Эффективные коммуникации.
- Навыки проведения деловых переговоров. Жесткие переговоры..

Модуль 2. Менеджмент

- Самосознание организации: миссия и цели.
- Организационная структура компании. Взаимосвязи и коммуникации.
- Формирование стратегии и технологии принятия стратегических решений.
- Реализация стратегии. Контроль исполнения.
- Сбалансированная система показателей (BSC).
- Моделирование бизнес-процессов и процессное управление
- Постановка бизнес-процессов и оценка их эффективности
- Обеспечение защиты интересов бизнеса
- Управление изменениями. Управление сопротивлением изменений.
- Управление компанией по Адизесу.
- Информационные системы управления.
- Системы управления организацией и бизнес-процессы
- Инструменты управления качеством.

Модуль 3. Управление маркетингом

- Структура маркетинговой деятельности в компании.
- Ассортимент, ценообразование, каналы распространения продукции компании
- Внутренний анализ компании: продукты, преимущества, недостатки
- Анализ рынка: методики и технологии.
- Оценка эффективности работы маркетинговой службы
- Продвижение в Интернете
- Особенности работы с социальными медиа (SMM, Social Media Marketing)
- Стратегический маркетинг. Базовые и нестандартные стратегии



- Клиенты: сегментирование, моделирование поведения, развитие потребностей.
- Позиционирование, брендинг и конкурентные преимущества компании
- Маркетинговые исследования в коммерческой деятельности компании.

Модуль 4. Управление продажами

- 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. Построение системы активных продаж в компании.
- Клиентоориентированность и лояльность.
- Управление клиентами компании: базы данных, ценность клиента, ключевые клиенты..

Модуль 5. Управление персоналом

- Подбор и наем персонала.
- Адаптация персонала. Коучинг, менторинг.
- Маркетинг персонала — планирование численности. Стратегии высвобождения
- Стратегия управления персоналом и кадровый потенциал компании
- Организационное поведение и формирование команд.
- Нормирование труда и управление численностью персонала
- Методы оценки персонала Технология Assessment-центр.
- Развитие и обучение персонала: технологии и программы подготовки кадров.
- Материальная и нематериальная мотивация персонала. Компенсационный пакет.
- Кадровое планирование и бюджетирование
- Корпоративная культура и бренд работодателя
- Разработка модели компетенций на основе Сбалансированной системы показателей (BSC)

Модуль 6. Финансовый менеджмент

- Слияние и поглощение компаний
- Финансовый, налоговый и управленческий учет компании
- Финансовые формы и баланс.



- Составление бюджета компании: уровни и цифры
- Бухгалтерский учет и отчетность в РФ
- Оценка инвестиционных решений.
- Анализ рентабельности, рисков и безубыточности компании. Оптимальная структура и возможности изменений.
- Иностраннные инвестиции
- Управленческая экономика и правовая среда бизнеса
- Оценка стоимости предприятия (бизнеса)
- Финансовый анализ и основные финансовые показатели эффективности деятельности компании
- Управление финансами компании
- Структура долговых обязательств, оптимальные финансовые контракты и обязательства.

Модуль 7. Управление проектами

- Проекты в управленческой деятельности организации. Виды проектов.
- Организационный подход к управлению проектами. Факторы успеха.
- Жизненный цикл проекта. Внутренняя и внешняя среда проекта.
- Временные рамки проекта и ресурсы.
- Команда проекта и взаимодействие в ней.
- Управление финансами проекта. Привлечение инвестиций.
- Управление рисками и изменениями в проекте.
- Управление качеством. Контроллинг. Отчетность. Оценка эффективности.
- Управление Start-up проектами.