City Business School | New level! New life!

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор АНО ДПО
«Сити Бизнес Скул»
_____ Н.Е.Лагенен
01 декабря 2017г.
Утверждено приказом от 01.12.2017 №24/ОСН

Учебный план

программа профессиональной переподготовки

«Мастер делового администрирования: MBA в строительстве»

Количество часов обучения: 1900 академических часов (52,8 зачетные единицы)
Сроки обучения: 18 календарных месяцев.
Форма обучения: заочная с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

№ п\п	Наименование модулей	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий			Текущая аттестация*, час	Промежуточная аттестация*, час
		Дистанционные занятия, час				
		всего	лекции	практические занятия, семинары		
1	2	3	4	5	6	7
1	Основные управленческие навыки и принятие решений в бизнесе	50	30	20	5	5
2	Лидерство и личная эффективность руководителя	44	20	24	6	6
3	Бизнес-коммуникации	60	32	28	5	5
4	Конкурентные стратегии	22	12	10	3	3
5	Стратегический менеджмент	72	40	32	5	5

№ п\п	Наименование модулей	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий			Текущая аттестация*, час	Промежуточная аттестация*, час
		Дистанционные занятия, час				
		всего	лекции	практические занятия, семинары		
1	2	3	4	5	6	7
6	Бизнес-процессы и информационные технологии	74	40	34	3	3
7	Инновации и управление изменениями	48	28	20	4	4
8	Операционный менеджмент	40	20	20	4	4
9	Управление производственными процессами и качеством	40	20	20	4	4
10	Логистика предприятия	42	20	22	5	5
11	Поиск, найм, подбор и адаптация персонала	36	20	16	2	4
12	Управление персоналом	120	70	50	14	14
13	Корпоративная культура	22	8	14	2	3
14	Маркетинговая стратегия бизнеса	100	60	40	10	3
15	Управление маркетингом	54	30	24	3	3
16	Управление продажами	120	48	72	4	4
17	Управление финансами. Финансовый контроль и отчетность	96	40	56	6	6
18	Инвестиции и фандрайзинг	44	24	20	3	3
19	Управленческая экономика и управленческая отчетность	54	30	24	3	3
20	Микроэкономика	30	10	20	5	5

№ п\п	Наименование модулей	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий			Текущая аттестация*, час	Промежуточная аттестация*, час
		Дистанционные занятия, час				
		всего	лекции	практические занятия, семинары		
1	2	3	4	5	6	7
21	Корпоративные финансы	**40**	20	20	4	4
22	Макроэкономика и глобальная экономическая среда	**34**	10	24	5	5
23	Законодательная и правовая среда бизнеса	**72**	44	28	3	3
24	Этика и ответственность в бизнесе	**34**	24	10	4	4
25	Управление проектами	**96**	56	40	4	4
26	MBA в строительстве	**80**	20	60	5	5
	Кейс-метод					60
	ИТОГО:	**1524**	832	692	**121**	**177**
Итоговая аттестация, в т.ч.:		**78**				
Итоговый тест		6				
Подготовка и защита итоговой аттестационной работы		72				
Итого по программе:		**1900**				

*Формой текущей аттестации по основным модулям и модулю специализации является тестирование, формой промежуточной аттестации по основным модулям является тестирование, по модулю специализации – написание эссе.

Содержание модулей

Модуль 1. Основные управленческие навыки и принятие решений в бизнесе

- Основные управленческие навыки.
- Тайм-менеджмент. Делегирование полномочий.
- Деловой этикет.

- Эффективные решения.
- Управление стрессом.
- Социальная психология.
- Динамические процессы в малой группе.
- Поведенческий анализ.

Модуль 2. Лидерство и личная эффективность руководителя

- Личная эффективность руководителя.
- Лидерство. 7 навыков современного лидера.
- Построение личного бренда успешного руководителя.
- Эмоциональный интеллект как основа лидера.
- Управление временем руководителя.
- Оценка личной эффективности. Управление репутационными рисками.
- Командообразование.

Модуль 3. Бизнес-коммуникации

- Управление конфликтами.
- Навыки публичных выступлений.
- Эффективные коммуникации.
- Навыки проведения деловых переговоров. Жесткие переговоры.
- Медиативные технологии в бизнесе.
- GR компании и роль руководителя.

Модуль 4. Конкурентные стратегии

- Конкурентные войны. Противостояние рейдерству и захвату бизнеса.
- Базовые конкурентные стратегии.
- Риск-менеджмент.

Модуль 5. Стратегический менеджмент

- Самосознание организации: миссия и цели.
- Организационная структура компании. Взаимосвязи и коммуникации.
- Формирование стратегий и технологии принятия стратегических решений
- Реализация стратегии. Контроль исполнения.
- Стратегический анализ рынка: методики и технологии.
- Сбалансированная система показателей (BSC).

Модуль 6. Бизнес-процессы и информационные технологии

- Моделирование бизнес-процессов и процессное управление.
- Постановка бизнес-процессов, оценка их эффективности и оптимизация
- Безопасность бизнеса.
- Информационные технологии и бизнес-процессы.

Модуль 7. Инновации и управление изменениями

- Инновационная политика организации.
- Управление информацией. Управление знаниями.
- Специфика инновационного менеджмента.
- Планирование инновационного портфеля.
- Управление изменениями. Управление сопротивлением изменений.
- Слияние и поглощение компаний.

Модуль 8. Операционный менеджмент

- Управление компанией по И. Адизесу.
- Информационные системы управления.
- Системы управления организацией и бизнес-процессы.

Модуль 9. Управление производственными процессами и качеством

- Инструменты управления качеством.
- Система тотального менеджмента качества.
- Обеспечение качества товаров и услуг.

Модуль 10. Логистика предприятия

- Управление запасами на предприятии. Складская логистика.
- Управление цепочками поставок.
- Закупочная логистика.
- Производственная логистика.
- Распределительная логистика.

Модуль 11. Поиск, найм, подбор и адаптация персонала

- Подбор и найм персонала.
- Адаптация персонала. Коучинг, менторинг.
- Оптимизация оргструктур и численности персонала.

Модуль 12. Управление персоналом

- Стратегия управления персоналом кадровый потенциал компании.
- Организационное поведение и формирование команд.
- Нормирование труда и управления численностью персонала.
- Методы оценки персонала. Технология Assessment-центр.
- Развитие и обучение персонала: технологии и программы подготовки кадров.
- Создание корпоративного учебного центра.
- Материальная и нематериальная мотивация персонала. Компенсационный пакет.
- Управление карьерой как новый вид развития сотрудника. Кадровый резерв.
- Кадровое планирование и бюджетирование.
- Системы оплаты труда: тарифные ставки и грейдирование.
- Построение системы мотивации персонала на основе KPI.

Модуль 13. Корпоративная культура

- Корпоративная культура и бренд работодателя.
- Разработка модели компетенций на основе сбалансированной системе показателей (BSC).

Модуль 14. Маркетинговая стратегия бизнеса

- Структура маркетинговой деятельности в компании.
- Конкуренты: анализ, оценка конкурентоспособности компании, противостояние.
- Позиционирование, брендинг и конкурентные преимущества компании.
- Клиенты: сегментирование, моделирование поведения, развитие потребностей
- Стратегический маркетинг. Базовые и нестандартные стратегии.
- Разработка и вывод на рынок нового продукта.
- Особенности работы с социальными медиа (SMM, Social Media Marketing)
- Продвижение в Интернете.
- Оценка эффективности работы маркетинговой службы компании.

Модуль 15. Управление маркетингом

- Анализ рынка: методики и технологии.
- Внутренний анализ компании: продукты, преимущества, недостатки.
- Ассортимент, ценообразование, каналы распространения продукции компании.
- Маркетинговые исследования в коммерческой деятельности компании.
- Маркетинговые коммуникации: ATL, BTL, TTL. Trade-маркетинг.

Модуль 16. Управление продажами.

- Структура продаж в компании.
- 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.
- Управление розничными продажами.
- Управление оптовыми продажами.
- Интернет-коммерция.
- Оценка эффективности отдела продаж.

Модуль 17. Управление финансами. Финансовый контроль и отчетность

- Финансовый, налоговый и управленческий учет компании.
- Финансовые формы и баланс.
- Работа с дебиторской задолженностью.

- Составление бюджета компании: уровни и цифры.
- Бухгалтерский учет и отчетность в РФ.
- Основы МСФО для руководителей.
- Налоговые проверки и отношения с налоговыми органами.
- Налоговый менеджмент.

Модуль 18. Инвестиции и фандрайзинг

- Финансирование компании. Инвестиции.
- Анализ рентабельности, рисков и безубыточности компании. Оптимальная структура и возможности изменений.
- Спонсоринг и фандрайзинг.
- Иностранные инвестиции.

Модуль 19. Управленческая экономика и управленческая отчетность

- Управленческая экономика и правовая среда бизнеса.
- Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.
- Управленческий учёт.
- Внутренний и внешний аудит.

Модуль 20. Микроэкономика.

- Микроэкономический анализ компании.
- Рынки факторов производства и распределение доходов.
- Теория производства. Рынок капитала и природных ресурсов.
- Экономика благосостояния.

Модуль 21. Корпоративные финансы.

- Оценка стоимости предприятия (бизнеса).
- Финансовый анализ.
- Управление финансами компании: активы и пассивы, капитал, денежный поток, инвестиции.
- Корпоративное управление в системах с преобладающей ролью фондового рынка.
- Структура долговых обязательств, оптимальные финансовые контракты и обязательства.

Модуль 22. Макроэкономика и глобальная экономическая среда.

- Система национальных счетов.
- Глобализация и национальный интерес.
- Современная экономическая нестабильность: взаимосвязь инфляции и безработицы.
- Интеграция России в мировую экономику.
- Макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (модель IS-LM).

Модуль 23. Законодательная и правовая среда бизнеса.

- Правовое регулирование отдельных видов предпринимательской деятельности.
- Правоотношения и его участники.
- Договорное право.
- Таможенное регулирование и ВЭД.
- Особенности и перспективы сотрудничества СНГ и БРИКС.
- Налоговая ответственность бизнеса.
- Социально-трудовые отношения и их регулирование.

Модуль 24. Этика и ответственность в бизнес.

- Конфликт теоретических школ: холизм, индивидуализм, деонтология.
- Социальное партнёрство, его формы, функции и принципы.
- Здравоохранение как социальный институт бизнеса.
- Организация социальной сферы.
- Экологическая ответственность бизнеса.

Модуль 25. 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. Коммуникационная составляющая проекта.
- Управление финансами проекта. Привлечение инвестиций.
- Управление рисками и изменениями в проекте.
- Управление качеством. Контроллинг. Отчетность. Оценка эффективности.
- Управление Start-up проектами.

Модуль 26.MBA в строительстве.

- Особенности продаж в сегменте B2C.
- Стратегия успешного продавца.
- Соотношение цены и качества объекта.
- Клиентоориентированность в продажах недвижимости.
- Методы оценки эффективности инвестпроектов.
- Независимый строительный контроль.
- Стройэкспертиза инвестиционных проектов.
- Редевелопмент промышленных территорий.
- Социальные объекты: риски и инвестиции.
- Привелечение инвестиций в строительство.
- Комплексное развитие территорий.
- Управление рисками в сфере недвижимости.
- Правовое регулирование в градостроительстве.
- Господдержка и цены на жилье.
- Технология и автоматизация зданий.

- Оценка зданий по системе устойчивого развития.
- Оценка устойчивого развития зданий BREEAM.