

УТВЕРЖДАЮ

Директор

АНО ДПО «СБС Эдьюкейшн»

Н.Е. Лагнен

Утверждено приказом 16/ОСН от 30.06.2021 г.



Учебный план

образовательной программы профессиональной переподготовки

«Мастер делового администрирования. Стратегический менеджмент»

Категории слушателей: слушатели, имеющие высшее образование и опыт практической работы не менее 2-х лет

Количество часов обучения: 1882 часа.

Срок обучения: 18 календарных месяцев

| № п/п | Наименование модулей (курсов) | Всего часов, без аттестации | В том числе | | Форма контроля |
|----------|---|-----------------------------|-----------------------|---------------------------------|----------------|
| | | | Теоретических занятий | Практических занятий, семинаров | |
| 1 | Базовые дисциплины бизнеса и менеджмента | 540 | 218 | 322 | 36 |
| 1.1 | Лидерство | 108 | 44 | 64 | Экзамен |
| 1.2. | Стратегия | 72 | 30 | 42 | Экзамен |
| 1.3 | Менеджмент | 108 | 40 | 68 | Экзамен |
| 1.4 | Экономика и финансы | 108 | 44 | 64 | Экзамен |
| 1.5 | Предпринимательство | 72 | 30 | 42 | Экзамен |
| 1.6 | Бизнес-среда | 72 | 30 | 42 | Экзамен |
| 2 | Дисциплины оперативного управления | 504 | 200 | 304 | 36 |
| 2.1 | HR-менеджмент | 108 | 42 | 66 | Экзамен |
| 2.2 | Маркетинг | 108 | 42 | 66 | Экзамен |

| № п/п | Наименование модулей (курсов) | Всего часов, без аттестации | В том числе | | Форма контроля |
|--|--|-----------------------------|-----------------------|---------------------------------|----------------|
| | | | Теоретических занятий | Практических занятий, семинаров | |
| 2.3 | Продажи | 108 | 40 | 68 | Экзамен |
| 2.4 | Изменения и риски | 108 | 46 | 62 | Экзамен |
| 2.5 | Цифровые технологии | 72 | 30 | 42 | Экзамен |
| Итого часов по основным модулям, включая аттестацию | | 1116 | 452 | 664 | 72 |
| 3 | Вариативная часть (один из четырех модулей по выбору слушателя) | 514 | | | |
| 3.1 | Личная и профессиональная эффективность | 514 | 218 | 296 | - |
| 3.1.1 | Навыки публичных выступлений | 108 | 48 | 60 | Зачет |
| 3.1.2 | Критическое мышление и принятие решений | 72 | 26 | 46 | Зачет |
| 3.1.3 | Максимизация личной эффективности | 82 | 40 | 42 | Зачет |
| 3.1.4 | Личный брендинг | 72 | 22 | 50 | Зачет |
| 3.1.5 | Навыки проведения совещаний | 72 | 28 | 44 | Зачет |
| 3.1.6 | Навыки успешных переговоров | 108 | 48 | 60 | Зачет |
| 3.2 | Операционное управление | 514 | 218 | 296 | - |
| 3.2.1 | Ключевые задачи реализации стратегии | 82 | 34 | 48 | Зачет |
| 3.2.2 | Логистика сбыта | 54 | 22 | 32 | Зачет |
| 3.2.3 | Логистика закупок | 54 | 22 | 32 | Зачет |
| 3.2.4 | Логистика производства | 108 | 48 | 60 | Зачет |
| 3.2.5 | Международный логистический менеджмент | 108 | 46 | 62 | Зачет |
| 3.2.6 | Внутренняя социальная политика организации | 108 | 46 | 62 | Зачет |

| № п/п | Наименование модулей (курсов) | Всего часов, без аттестации | В том числе | | Форма контроля |
|------------|--|-----------------------------|-----------------------|---------------------------------|----------------|
| | | | Теоретических занятий | Практических занятий, семинаров | |
| 3.3 | Маркетинг и продажи | 514 | 218 | 296 | - |
| 3.3.1 | Создание и управление продуктами | 72 | 30 | 42 | Зачет |
| 3.3.2 | Современные тренды и технологии в маркетинге | 46 | 18 | 28 | Зачет |
| 3.3.3 | Команда отдела продаж: подбор, адаптация, обучение, контроль и безопасность, ротация | 72 | 32 | 40 | Зачет |
| 3.3.4 | Технология B2B продаж | 108 | 54 | 54 | Зачет |
| 3.3.5 | Технология розничных продаж | 72 | 26 | 46 | Зачет |
| 3.3.6 | Оmnikanальные продажи ¹ | 108 | 44 | 64 | Зачет |
| 3.3.7 | Работа с дебиторской задолженностью | 36 | 14 | 22 | Зачет |
| 3.4 | Управление компанией и внешняя среда | 514 | 218 | 296 | - |
| 3.4.1 | Микроэкономический анализ компании | 72 | 28 | 44 | Зачет |
| 3.4.2 | Рынки факторов производства и распределения доходов | 72 | 32 | 40 | Зачет |
| 3.4.3 | Экономика благосостояния | 72 | 32 | 40 | Зачет |
| 3.4.4 | Система национальных счетов | 72 | 34 | 38 | Зачет |
| 3.4.5 | Глобализация и национальный интерес | 36 | 16 | 20 | Зачет |
| 3.4.6 | Современная экономическая нестабильность: взаимосвязь и безработицы | 36 | 14 | 22 | Зачет |
| 3.4.7 | Макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (Модель IS-LM) | 82 | 34 | 48 | Зачет |

¹«Оmnikanальность» - интегрированное восприятие потребителем продукта или услуги посредством использования всех каналов

| № п/п | Наименование модулей (курсов) | Всего часов, без аттестации | В том числе | | Форма контроля |
|--|--|-----------------------------|-----------------------|---------------------------------|----------------|
| | | | Теоретических занятий | Практических занятий, семинаров | |
| 3.4.8 | Инвестиционные отношения со странами БРИКС | 72 | 28 | 44 | Зачет |
| 4. | Направление подготовки | 72 | 36 | 36 | |
| 4.1 | Стратегический менеджмент | 72 | 36 | 36 | Зачет |
| Итого часов по модулям | | 1702 | 700 | 1020 | |
| Практика и кейс-метод | | 72 часа | | | |
| Итоговая аттестация, в т.ч. | | 108 часов | | | |
| Итоговый экзамен по программе | | 8 часов | | | |
| Подготовка и защита итоговой аттестационной работы | | 100 часов | | | |
| Итого часов по программе | | 1882 | | | |

СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

1. Базовые дисциплины бизнеса и менеджмента

Модуль 1. Лидерство

1. Лидерство и формирование команд
2. Тайм-менеджмент
3. Деловые коммуникации
4. Эмоциональный интеллект

Модуль 2. Стратегия.

1. Эффективные бизнес-стратегии
2. Моделирование и постановка бизнес-процессов
3. Проведение бизнес-исследований. Количественные и качественные методы в исследованиях
4. Инвестиционный менеджмент
5. Конкурентоспособность бизнеса

Модуль 3. Менеджмент

1. Операционный менеджмент
2. Управление проектами ANSI PMI PMBOK
3. Методология Agile в управлении проектами
4. Запуск и управление стартапами
5. Креативность и дизайн-мышление
6. Практические приемы управления качеством
7. Антикризисный менеджмент
8. IT-менеджмент

Модуль 4. Экономика и финансы.

1. Управление финансами
2. Управленческий и финансовый учет
3. Управление стоимостью компании
4. Финансовое планирование и бюджетирование
5. Налогообложение и налоги
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности
7. Микроэкономический анализ компании

Модуль 5. Предпринимательство.

1. Мировые тренды развития предпринимательства
2. Типы предпринимательских сделок
3. Технологическое предпринимательство
4. Конкуренция в системе предпринимательства
5. Международное предпринимательство

Модуль 6. Бизнес-среда.

1. Международная среда бизнеса
2. Теория отраслевых рынков
3. GR- менеджмент
4. Управление безопасностью бизнеса
5. Социальная ответственность в бизнесе
6. Социальная психология в бизнесе

2. Дисциплины оперативного управления

Модуль 7. HR-менеджмент.

1. Кадровое планирование и бюджетирование
2. Поиск, подбор и адаптация персонала
3. Корпоративная культура
4. Мотивация персонала
5. Обучение и развитие персонала

Модуль 8. Маркетинг

1. Стратегический маркетинг
2. Структура маркетинговой деятельности компании
3. Международный маркетинг
4. Маркетинговые стратегии
5. Интернет-маркетинг
6. Реклама и PR
7. Бренд-менеджмент

Модуль 9. Продажи

1. Стратегия управления продажами
2. Планирование и прогнозирование продаж в компании. Новые методики и стандарты
3. Управление отношениями с клиентами
4. E-commerce
5. Операционное управление отделом продаж
6. Потребительское поведение, отношения с клиентами

Модуль 10. Изменения и риски

1. Глобализация и международные рынки
2. Управление изменениями
3. Риск-менеджмент
4. Рынок слияний и поглощений
5. Инновационная политика в организации

Модуль 11. Цифровые технологии

1. Big Data и машинное обучение
2. Кибербезопасность

3. Роботизация
4. Интернет вещей
5. Искусственный интеллект
6. Блокчейн

3. Вариативная часть (один из четырех модулей по выбору слушателя)

Личная и профессиональная эффективность

1. Навыки публичных выступлений
2. Критическое мышление и принятие решений
3. Максимизация личной эффективности
4. Личный брендинг
5. Навыки проведения совещаний
6. Навыки успешных переговоров

Операционное управление

1. Ключевые задачи реализации стратегии
2. Логистика сбыта
3. Логистика закупок
4. Логистика производства
5. Международный логистический менеджмент
6. Внутренняя социальная политика организации

Маркетинг и продажи

1. Создание и управление продуктами
2. Современные тренды и технологии в маркетинге
3. Команда отдела продаж
4. Технология B2B продаж
5. Технология розничных продаж
6. Омниканальные продажи
7. Работа с дебиторской задолженностью

Управление компанией и внешняя среда

1. Микроэкономический анализ компании
2. Рынки факторов производства и распределения доходов
3. Экономика благосостояния
4. Система национальных счетов
5. Глобализация и национальный интерес
6. Современная экономическая нестабильность: взаимосвязь и безработицы
7. Макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (Модель IS-LM)
8. Инвестиционные отношения со странами БРИКС

4. Направление подготовки

Стратегический менеджмент

1. Построение прозрачной системы управления инновационной компанией
2. Стратегия голубого океана
3. Подходы к сопоставлению внешних и внутренних факторов в стратегическом анализе
4. Принципы эффективного бизнес-планирования
5. Место информационных технологий в стратегии организации
6. Стратегический менеджмент
7. Сбор информации и подготовка к разработке стратегии
 - a. Глава 1. Качественные и количественные методы исследования в бизнесе
 - b. Глава 2. Стратегическое позиционирование компании и конкурентная разведка
 - c. Глава 3. Стратегическая сессия. От познания будущего к созданию стратегии
 - d. Глава 4. Визуализация итогов
8. Разработка стратегии прорыва
 - a. Глава 1. Структурный и реконструкционный подход к разработке стратегии
 - b. Глава 2. Одностраничный шаблон для построения и анализа бизнес-модели
 - c. Глава 3. Стратегия Голубого океана
 - d. Глава 4. Успешные стратегии малых фирм сферы e-бизнеса
 - e. Глава 5. Стратегии на традиционных и не очень традиционных рынках в эпоху гиперконкуренции
 - f. Глава 6. Customer Development и тестирование рынка для проверки стратегических гипотез
 - g. Глава 7. Инновационные бизнес-модели как стратегический шаг
 - h. Глава 8. Стратегии на Digital-рынках
 - i. Глава 9. Создание экосистем для развития проектов технологического предпринимательства в интересах бизнеса
9. Реализация, контроль, изменения стратегии
10. Стратегия управления персоналом и кадровый потенциал компании
 - a. Глава 1. Стратегия управления персоналом в компании
 - b. Глава 2. Оценка кадрового потенциала
 - c. Глава 3. Оценка удовлетворенности сотрудников
 - d. Глава 4. Новинки в оценке кадрового ресурса: оценка человеческого капитала как нематериального актива организации
11. Спецкурс Стратегические вызовы и тренды 2020
 - a. Глава 1. Глобальные тенденции–2020: Меняющийся мир
 - b. Глава 2. Тенденции в мировой экономике до 2020 года
 - c. Глава 3. Тенденции рынка труда и HR-тренды
 - d. Глава 4. Перспективы развития большинства отраслей до 2020 года