

Executive
Development
Programme

Развитие  E²
бизнеса
Energy and Evolution



*« Будущее
нашего бизнеса
формируется
и определяется
НАМИ сегодня »*



Юрий Ганус

Директор программы
«Развитие бизнеса:
Энергия и Эволюция»

Мы находимся в ситуации, характерной для растущего рынка, когда с готовностью применяя современные технологии ведения бизнеса, компании не всегда могут до конца обеспечить их эффективность.

Жизненный цикл организационных компетенций российских компаний составляет не более 15-20 лет. При этом компании управляют значительными ресурсами на крайне привлекательных, но уже насыщающихся рынках с высоким уровнем конкуренции. В такой ситуации цена управленческих ошибок возрастает до критических значений, и парадокс этой ситуации в том, что даже опыт не помогает компании удержаться на рынке.

В лидеры выходят часто совсем молодые, но технологичные и системные компании. Но и их успех на рынке в значительной степени определяется эффективностью управления и готовностью к своевременной трансформации организации на разных стадиях ее развития, адаптации ее к условиям быстро изменяющейся бизнес среды.

Управление таким динамичным развитием потребует качественно нового подхода к развитию управленческих компетенций. Именно это понимание и легло в основу нашей программы «Развитие бизнеса»



Программа «Развитие бизнеса»:

- 1) **отражает тенденции** развития современных рынков и готовит предпринимателей – собственников и топ менеджеров компаний – к будущим изменениям;
- 2) **фокусируется на проблемах** развития конкретных российских компаний, опираясь на платформу современной теории и практики управления;
- 3) **предлагает современные технологии управления**, адаптированные к реалиям российского бизнеса, и доказавшие свою состоятельность в ведущих корпорациях мира;
- 4) **проецирует подходы, методики и знания на Ваши компании**, моделируя возможные пути развития Вашего бизнеса и трансформацию организационных структур Ваших компаний;
- 5) **помогает сформировать** альтернативные модели развития и при поддержке специалистов разработать бизнес-план вывода своего бизнеса на новый качественный уровень.



Сергей Семкин
владелец и генеральный
директор компании
ITM group

Обучение на программе ЕЕ – это глоток свежего воздуха, драйв и непередаваемые ощущения, которых тебе так не хватает в повседневной жизни. Это возможность общения с интересными людьми, близкими тебе по духу. Это шанс понять, что то, что ты считаешь своим эксклюзивом, уже было в бизнесе до тебя, и ты по большому счету, самостоятельно выходил на те правильные решения, которые описаны бизнес наукой.

Это ощущения, впечатления, новые знакомства и знания. Это ... супер!!



Егор Альтман
Президент Рекламного
синдиката «Идальго Имидж»,
основатель Business FM

Я выбрал «ЕЕ». Это было не обучение, а ролевая игра, попадая в которую ты настолько увлекаешься, что забываешь, что ты за партой и такое ощущение, что попадаешь в реальную бизнес ситуацию, в которой нет аудитории и слушателей, а есть одна команда, одна компания единомышленников, решающих интересную и увлекательную задачу. Я не думал, что обучение может быть таким интересным. На каждый модуль я летел, но не как студент, а как друг, спешащий на день рождения к своему лучшему другу.

Структура программы

Модуль 1. Эволюция бизнеса и стратегия

Модуль посвящен введению в основы бизнеса, пониманию сути развития организации и связанных с этим решений; вопросам эффективности разработки стратегии, учету микроэкономической ситуации, анализа конкурентной среды, вопросам поиска внутренних резервов, способствующих достижению целей компании. Участники рассмотрят факторы, влияющие на эволюцию бизнеса и организацию на разных этапах ее развития, определяя целесообразность внутренних и внешних преобразований, получат инструменты анализа конкурентной ситуации на рынке, выработки конкурентной стратегии, формулирования стратегии с учетом возможностей операционного подтверждения этих преимуществ.

- Эволюция бизнеса.
- Жизненный цикл развития организации.
- Роль лидера в развитии организации.
- Базовые модели стратегии (5 сил Портера, PEST, SWOT, BCG, матрица GE, цепочка ценности).
- Модели анализа внешней и внутренней среды.
- Определение основного конкурентного преимущества компании.
- Формирование и внедрение конкурентной стратегии компании.
- Стратегический инструментарий.
- Развитие и поддержание конкурентоспособности компании.
- Бизнес-симуляция.

Модуль 2. Маркетинг

Основные вопросы модуля – что можно противопоставить ценовой конкуренции и как маркетинг этому может помочь? Как узнать своего потребителя, привлечь его и удержать? Данный модуль поможет вам осмыслить основные концепции маркетинга, понять цели отдельных маркетинговых инструментов и их необходимость для вашего бизнеса, – как в его текущем состоянии, так и в успешном будущем.

- Что такое маркетинг – эволюция маркетинга.
- Потребительское поведение.
- Сервис маркетинг.
- B2B маркетинг.
- Интернет-маркетинг.
- Лояльность, Маркетинг отношений.
- Коммуникации.
- Бизнес-симуляция Livon™ – выделиться или умереть.
- Брэндинг, дифференциации.
- Как правильно выбрать себе директора по маркетингу.

Модуль 3. Финансы для принятия управленческих решений

Основная цель модуля – дать необходимые и достаточные инструменты для анализа и интерпретации финансовой отчетности и овладение ими на качественно ином уровне.

- Управленческий учет.
- Анализ финансовой отчетности.
- Интерпретация финансовой информации.
- Анализ ликвидности и платежеспособности.
- Анализ движения денежных средств и финансовое прогнозирование.
- Составление бюджета компании.
- Инвестиции: теория принятия портфельных решений, ранжирование и оценка инвестиционных проектов.
- Оценка бизнеса.
- Как правильно выбрать финансового директора.

Модуль 4. HRM

На модуле даются знания структур и практик управления персоналом, формирование стратегии управления человеческими ресурсами и развитие стратегического HR. Будут рассмотрены стратегии изменений для эффективного организационного развития и роль руководства компании в этом процессе.

- Роль HR в компании
- Структурное развитие организации
- Организационная культура
- Построение эффективной команды
- Мотивационный менеджмент
- Управление на основе ценностей
- Управление стрессом
- Коучинг как стиль управления
- Как правильно выбрать себе HR-директора

Модуль 5. Операционный менеджмент и интеграция бизнеса

Модуль посвящен роли операций в компании постановке процессов, их управлению и оценке. Показывается применение процессного подхода в компаниях различных по размеру и содержанию деятельности. Показывается цепочка создания ценностей, строятся карты процессов, выявляются важные индикаторы оценки деятельности.

- Понятие операционного менеджмента. Типы операций.
- Стратегическая роль операций в организации.
- Операционные стратегии.
- Цепочка создания ценностей (Value Chain).
- Дизайн операций. Дизайн процессов – типы процессов.
- Дизайн продуктов и услуг. Стадии дизайна – от концепции к спецификации.
- Аутсорсинг и вертикальная интеграция
- Система сбалансированных показателей и 6 сигма
- Современные взгляды на стратегию. Work-shop или живой кейс.
- Лидерство и роль лидера в организации
- Бизнес-симуляция Decision Base® – Решения, которые мы принимаем

Защиты проектов

Среди преподавателей



Питер Нормак, Швеция
Бизнес-консультант, Implement
MR. Д-р экон. наук. Управление
изменениями



Василий Дерманов, Россия
Профессор, канд. экон. наук
СПбГУ. Экономика



Маргарита Адаева-Датская, Россия,
Старший преподаватель АМІ.
Организационное развитие
и лидерство



Павел Миронов, Россия
Старший преподаватель АМІ,
МВА. Стратегический маркетинг



Юлия Кадис, Россия
Бизнес-консультант, 4Z. Страте-
гический HR, организационная
культура



Кристер Норр, Швеция,
Профессор Hamstad University.
Конкурентные стратегии



Владимир Платонов, Россия
Профессор, Д-р экон. наук,
СПбГУЭФ. Финансы



Бен Бонгертс, Голландия
Бизнес-консультант, Core
Commit. Инновации и бизнес-
дизайн



Всеволод Сафаров, Россия
Старший преподаватель АМІ,
МВА. Бизнес-процессы



Александр Тильдиков, Россия
Бизнес-консультант. ШИМ в Рос-
сии. Корпоративные финансы



Пётр Грико, Польша
Бизнес-консультант, House of
Skills, Celemi. Бизнес-симуляции



Майкл Шрейн, Дания
Бизнес-консультант, Quadric.
Брэндинг

Формат обучения

Время

5 модулей в течение года
Модуль длится 5 дней с пятницы по вторник
Последний модуль – 6 дней

Место проведения модулей

Учебные центры в пригородах Санкт-Петербурга

Язык обучения – русский

Работа над проектом

Домашние задания между модулями
Защита бизнес-проекта

Процедура поступления

Документы

- Аппликационная форма
- 2 эссе (вопросы для эссе в аппликационной форме)
- Копия диплома о высшем образовании
- Две фотографии 2х3
- Копия паспорта
- Презентационные материалы компании

Интервью

Требования к поступающим

Опыт работы в бизнесе. Преимущество имеют владельцы и управляющие компаний.

Высшее образование.