



miniMBA



в предпринимательстве

# КОНТЕКСТ РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

- Интуитивный рост (хаотичный рост)
- Отсутствие четко выбранной стратегии и политики продвижения
- Интенсивное изменения ситуации на рынке
- Большое количество игроков на рынке, в том числе новых
- Конкуренция засчет совершенствования продукта
- Конкуренция продуктов, которые стремятся стать стандартом на рынке
- Каждый хочет стать лидером в своем секторе, отстроиться друг от друга



# ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

- Общаться на одном языке с крупными инвесторами
- Повысить доходность бизнеса
- Минимизировать риски и финансовые потери
- Снизить текучку и сохранить людей
- Планировать работу и эффективно использовать ресурсы компании
- Изменить /установить качественный или ценовой имидж продукта
- Сделать маркетинг ключевой функцией



Предпринимательство – это непросто



# КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

*Энергия* – потому что без вложения энергии невозможно ничего, нужно придать бизнесу ускорение.

*Эволюция* – это развитие. Ничто не стоит на месте. Программа дает арсенал инструментов на ближайшие 5 лет.



# ПРОГРАММА

- Структурированная во времени
- Практическая
- Инструментальная
- Эмоциональная
- Экономически целесообразная
- Прозападная
- Лидерская



# mini-MBA В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

- **Отражает тенденции развития** современных рынков и готовит собственников и топ-менеджеров компаний к **будущим изменениям**.
- **Фокусируется на проблемах развития** конкретных российских компаний, опираясь на современную теорию и практику управления;
- **Предлагает современные технологии управления**, доказавшие свою состоятельность в ведущих корпорациях мира и адаптированные к реалиям российского бизнеса.
- **Проецирует подходы, методики и знания на ваши компании**, моделируя **возможные пути развития** вашего бизнеса и трансформацию организационных структур ваших компаний.
- **Помогает сформировать альтернативные модели** развития и при поддержке специалистов разработать **бизнес-план** вывода своего бизнеса на новый качественный уровень.

# ДИЗАЙН ПРОГРАММЫ

- 7 модулей по 5 дней – 9 месяцев
- Обучение на выезде «эффект субмарины» - полное погружение
- Язык обучения – русский (западные преподаватели читают с синхронным переводом)
- Подготовка и защита бизнес-проекта по окончании программы
- Уровень кастомизации (допустимые изменения в программе) – 15%

# СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

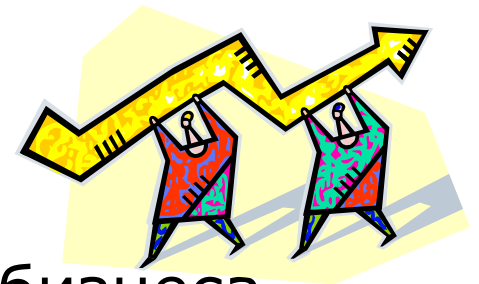


**ЗАЩИТА БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ**

# 1 МОДУЛЬ.

## ЭВОЛЮЦИЯ БИЗНЕСА И СТРАТЕГИЯ

- Проблематика современного бизнеса, факторы влияющие на эволюцию бизнеса и организацию на разных этапах ее развития
- Стратегическое мышление. Эффективность разработки стратегии
- Учет микроэкономической ситуации
- Анализ конкурентной среды
- Стратегии повышения капитализации бизнеса
- Стратегический инструментарий
  - базовые модели
- Современные взгляды на стратегию



# 2 МОДУЛЬ. МАРКЕТИНГ

- Конкуренция, потребитель, сегментация, привлечение и удержание клиентов
- Основные концепции маркетинга
- Лояльность
- Маркетинг услуг
- Интернет-маркетинг
- Стратегический брэндинг
- Внутренние коммуникации в компании



# 3 МОДУЛЬ. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- Управленческий учет
- Анализ финансовой отчетности
- Интерпретация финансовой информации
- Инвестиции: теория принятия портфельных решений, ранжирование и оценка инвестиционных проектов
- Оценка бизнеса



# 4 МОДУЛЬ. ОРГАНИЗАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И HRM

- Структурное развитие организации
- Формирование стратегии управления человеческими ресурсами и развитие стратегического HR
- Организационная культура и ценностный менеджмент
- Командообразование
- Управление талантами
- Делегирование
- Мотивационный менеджмент



# 5 МОДУЛЬ. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

- Понятие операционного менеджмента. Типы операций.
- Стратегическая роль операций в организации.
- Операционные стратегии.
- Дизайн операций. Дизайн процессов - типы процессов. Дизайн продуктов и услуг.
- Аутсорсинг и вертикальная интеграция
- Управление проектами



# 6 МОДУЛЬ. ЛИДЕРСТВО И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

- Лидерство. Выбор и ответственность. Миссия. Видение.
- Стратегический инструментарий руководителя
- Стили управления
- Принятие управленческих решений
- Эмоциональный интеллект
- Управление командой
- Коучинг как стиль управления
- Управление стрессом
- Конфликтология и ведение переговоров



# 7 МОДУЛЬ. ИНТЕГРАЦИЯ БИЗНЕСА

- Стратегия развития корпоративных структур
- Виды интеграции бизнеса. Интеграционные соглашения и альянсы
- Цели и задачи корпоративного управления
- Органы управления компанией: от собственника до совета директоров
- Методология выхода собственника из оперативного управления бизнесом
- Правовое обеспечение построения бизнеса
- Управление изменениями



# МЕТОДОЛОГИЯ

- Интерактивные лекции
- Практические задания
- Работа над кейсами, решение задач, стоящих перед реальными компаниями
- Разбор конкретных ситуаций
- Бизнес-симуляции (бизнес-игры)
- Персональный коучинг, ориентированный на решение задач
- Бизнес-план под руководством тьютора



# НАШИ ВЫПУСКНИКИ

