

УТВЕРЖДАЮ  
Генеральный директор ОЧУ ЦДО «Сити  
Бизнес Скул»



Н.Е. Лагнен  
2016 г.

Утверждено приказом от 7 августа  
№ 834 /ОСН

Учебный план:

«Управление и экономика современного предприятия»

**Количество часов обучения:** 612 академических часов.

**Срок обучения:** 6 календарных месяцев.

**Форма обучения:** самообразование с использованием дистанционных образовательных технологий.

**Общее количество часов специализации «Право. PROFESSIONAL»:** 108 академических часов.

№ п/п	Наименование дисциплин	ВСЕГО	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час.			Промеж уточная аттес тация	Итоговая аттес тация
			Дистанционные занятия, час.				
			Всего	Лекции	Практические занятия, семинары		
1	2		3	4	5	6	7
1	Личная эффективность руководителя. Лидерство	80	76	38	38	2	2
2	Стратегический и операционный 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
8	Право. PROFESSIONAL	108	104	52	52	2	2
ИТОГО:		<b>468</b>	<b>436</b>	<b>218</b>	<b>218</b>	<b>16</b>	<b>16</b>
<b>Итоговая аттестация:</b>							



№ п/п	Наименование дисциплин	ВСЕГО	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час.			Промеж уточная аттес тация	Итоговая аттес тация
			Дистанционные занятия, час.				
			Всего	Лекции	Практические занятия, семинары		
1	2		3	4	5	6	7
	Итоговый тест, подготовка и защита выпускной квалификационной работы				72		
	Практика и кейс-метод				72		
	<b>Итого:</b>				<b>612</b>		

### Специализация «Право. PROFESSIONAL»

- Правовое регулирование отдельных видов предпринимательской деятельности
  - В курсе: Правовое регулирование предпринимательской деятельности. Классификация, принципы и механизм правового регулирования предпринимательской деятельности. Инвестиции и инвестиционная деятельность. Бухгалтерский учет и аудит. Деятельность товарных бирж. Внешнеэкономическая деятельность. Рекламная деятельность.
- Правоотношения и его участники
  - В курсе: Гражданско-правовые отношения. Гражданско-процессуальные правоотношения. Уголовно-правовые отношения. Налоговые отношения. Государственные правоотношения. Административные правоотношения. Трудовые правоотношения. Коммерческие правоотношения. Экологические правоотношения.
- Договорное право
  - В курсе: Место договоров в гражданском праве. Разноотраслевые договоры. Правовое регулирование договоров. Вертикальная и

горизонтальная иерархия норм о договорах. Международные акты и гражданско-правовое регулирование договоров. Типизация договорных форм. Действие норм о договорах по лицам. Применение норм договорного права по аналогиям. Договор-сделка. Договор-правоотношение. Организация договорной формы. Планирование договорной работы, показатели эффективности.

- **Налоговая ответственность бизнеса**
  - В курсе: Налоговая ответственность бизнеса. Виды налоговых правонарушений и ответственность за их совершение. Виды нарушений банком обязанностей, предусмотренных законодательством и ответственность за их совершение. Сроки налоговой ответственности и обстоятельства смягчающие и отягощающие. Расчеты налоговой ответственности. Специальные налоговые режимы. Налоговая ответственность ИП и малого бизнеса.
- **Социально-трудовые отношения и их регулирование**
  - В курсе: Субъекты социально-трудовых отношений. Уровни социально-трудовых отношений. Принципы социально-трудовых отношений. Общественное и государственное регулирование социально-трудовых отношений. Рынок труда. Проблемы и перспективы развития социально-трудовых отношений. Разрешение трудовых споров.
- **Прекращение трудовых отношений в связи с утратой доверия**
- **Защита прав интеллектуальной собственности**



- Увольнение работника по инициативе работодателя
- Международные контракты. Правовые и налоговые аспекты
- Закон о деофшоризации
- Цессия долговых обязательств как досудебный порядок погашения просроченной задолженности
- Снижение неустойки при просрочке платежей по кредитным договорам в судебном порядке
- Судебное разбирательство по взысканию задолженности
- Особенности судебного разбирательства при рассмотрении кредитных споров, осложненных поручительством. Прекращение поручительства
- Особенности судебного разбирательства при обращении взыскания на заложенное имущество. Отсрочка исполнения по заложенным обязательствам
- Материальная ответственность топ-менеджеров
- Партнерство в бизнесе: способы оформления партнерств, документы для оформления и типовые ошибки процесса
- Органы управления корпорации

## Содержание модулей

### Модуль 1. Личная эффективность руководителя. Лидерство

- Основные управленческие навыки
- Тайм-менеджмент. Делегирование полномочий
- Деловой этикет
- Эффективные решения
- Управление стрессом
- Личная эффективность руководителя
- Лидерство. 7 навыков современного лидера
- Личный брендинг. Как создать репутацию успешного и востребованного руководителя
- Эмоциональный интеллект как основа лидера
- Управление конфликтами
- Навыки публичных выступлений
- Эффективные коммуникации
- Навыки проведения деловых переговоров. Жесткие переговоры

### Модуль 2. Стратегический и операционный менеджмент

- Самосознание организации: миссия и цели
- Организационная структура компании. Взаимосвязи и коммуникации
- Стратегия. Виды стратегий и методы их формирования. Модели стратегического управления и планирования. Технология принятия стратегических решений
- Реализация стратегии. Контроль исполнения
- Сбалансированная система показателей (BSC)



- Процессное управление. Виды бизнес-процессов и их влияние на реализацию стратегии компании. Современные методы описания бизнес-процессов и их моделирование
- Постановка бизнес-процессов и оценка их эффективности. Качество бизнес-процессов. Оптимизация бизнес-процессов
- Безопасность бизнеса
- Управление изменениями. Управление сопротивлением изменениям
- Управление компанией по Адизесу. Жизненные циклы компании и действия на каждом из них
- Информационные системы управления
- Системы управления организацией и бизнес-процессы
- Инструменты управления качеством

### Модуль 3. Управление маркетингом

- Структура маркетинговой деятельности в компании
- Кто наши клиенты: сегментирование, моделирование поведения покупателей, определение и развитие потребностей
- Стратегический маркетинг. Базовые и нестандартные стратегии
- Оценка эффективности работы маркетинговой службы компании
- Анализ рынка: методики и технологии
- Внутренний анализ компании: продукты, преимущества, недостатки
- Ассортимент, ценообразование, каналы распространения продукции 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
- Клиентоориентированность и лояльность
- Управление отношениями с клиентами компании. Базы данных. Ценность клиента. Управление ключевыми и VIP-клиентами

#### Модуль 5. Управление персоналом

- Подбор и наем персонала
- Адаптация персонала. Коучинг, менторинг
- Стратегия управления персоналом в компании. Оценка кадрового потенциала
- Организационное поведение и формирование команд
- Оценка и аттестация персонала. Методы проведения оценки. Технология Assessment-центр
- Развитие и обучение персонала как основа стабильно высокого кадрового уровня организации. Программы развития, подготовки и переподготовки персонала
- Материальная и нематериальная мотивация персонала и стимулирование. Компенсационный пакет, льготы, дотации



- Корпоративная культура и бренд работодателя. Корпоративные компетенции – основа корпоративной идеологии

#### Модуль 6. Финансовый менеджмент

- Финансовый, налоговый и управленческий учет компании
- Финансовые формы и баланс
- Финансирование компании. Инвестиции
- Анализ рентабельности, рисков и безубыточности компании. Оптимальная структура и возможность изменений
- Управленческая экономика и правовая среда бизнеса
- Финансовый анализ

#### Модуль 7. Управление проектами

- Проекты в управленческой деятельности организации. Виды проектов
- Организационный подход к управлению проектами. Цели, задачи, структура. Факторы успеха и провала. Инициаторы проекта. Руководитель проекта
- Жизненный цикл проекта. Внутренняя и внешняя среда проекта
- Временные рамки проекта и ресурсы
- Команда проекта. Уровни подчинения, делегирование, нивелирование конфликтов, мотивация. Коммуникационная составляющая проекта
- Финансирование проекта. Управление стоимостью и издержками. Привлечение инвестиций в проект
- Управление рисками и изменениями в проекте
- Управление качеством. Контроллинг. Отчетность. Оценка эффективности