

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
ОЧУ ЦДО «Сити Бизнес Скул»



Н.Е. Лагнен

«9» января 2017 г.

Утверждено приказом от 9 января 2017 г.
№2/ОСН

Учебный план

образовательной программы профессиональной переподготовки «Мастер делового администрирования. Интенсив. Предпринимательство»

Категории слушателей: слушатели, имеющие высшее профессиональное образование и опыт практической работы

Количество часов обучения по программе: 1260 часов

Срок обучения: 12 календарных месяцев.

Форма обучения: заочная форма с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Всего часов	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час.			Промежуточная аттестация	Итоговая аттестация
			Дистанционные занятия, час.				
			Практических занятий	Лекций	Самостоятельная работа		
1	Личная и профессиональная эффективность	72	23	23	23	1	2
2	Общий, стратегический и операционный менеджмент	72	23	23	23	1	2
3	Экономическая, правовая и социальная среда бизнеса	72	23	23	23	1	2
4	Управление стратегией	72	23	23	23	1	2
5	Управление финансами	72	23	23	23	1	2
6	Управление персоналом	72	23	23	23	1	2
7	Управление маркетингом	72	23	23	23	1	2



№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Всего часов	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час.			Промежуточ ная аттестация	Итоговая аттестация	
			Дистанционные занятия, час.					
			Практически х занятий	Лекций	Самосто ятельна я работа			
8	Управление продажами	72	23	23	23	1	2	
9	Управление проектами	72	23	23	23	1	2	
10	Управление инновациями	72	23	23	23	1	2	
11	Управление качеством	72	23	23	23	1	2	
12	Информационные технологии в управлении организацией	72	23	23	23	1	2	
Итого часов по основным модулям		864	276	276	276	12	24	
МВА Интенсив Предпринимательство		180	58	58	58	3	3	
Практика и кейс-методы		108 часов						
Итоговый экзамен по программе		8 часов						
Подготовка и защита итоговой аттестационной работы		100 часов						
Итого по программе		1260 часов						



Содержание модулей

МВА Интенсив Предпринимательство

- Стратегия
- Технология принятия решения
- Универсальная стратегия
- Перечень критических факторов успеха
- Преимущества малых предпринимателей
- Антикризисная стратегия
- Концепция успеха
- Полезные законы и правила
- «Перспективное видение», «миссия», «политика», «концепция» - что это и зачем нужно
- Распространенные ошибки
- Основные причины краха по количеству пострадавших Предпринимательский риск

Модуль 1 Личная и профессиональная эффективность

- Эмоциональный интеллект руководителя
- Лидерство в условиях современного бизнеса
- Кросс-культурный менеджмент
- Построение личного бренда руководителя
- Управление репутационными рисками
- Стратегическое мышление и руководство
- Командообразование и командное лидерство
- Коучинг, развитие персонала
- Тайм-менеджмент эффективного руководителя
- Постановка задач и делегирование
- Навыки деловых коммуникаций
- Навыки успешных переговоров
- Навыки проведения совещаний
- Навыки публичных выступлений
- Управление конфликтами и стресс-менеджмент
- Спецкурс Энергия и ресурсное состояние руководителя
- Исследование методик личного развития и оценка своего уровня личного развития

Модуль 2 Общий, стратегический и операционный менеджмент

- Современные тенденции развития менеджмента Самосознание организации: миссия и цели
- Организационная структура компании. Взаимосвязи и коммуникации.
- Основные концепции стратегического менеджмента
- Автоматизация процессов
- Моделирование и регламентация процессов
- Совершенствование процессов
- Процессный подход в управлении



- Спецкурс Стратегические вызовы и тренды 2020
- Метод формализации бизнес-процессов SIPOC

Модуль 3 Экономическая, правовая и социальная среда бизнеса

- Базовые экономические понятия
- Микро и макро-экономические показатели
- Принятие решений на базе макро и микро экономического анализа. Эффективные стратегии фирм на разных типах рынков
- Международные экономические отношения
- Обеспечение защиты интересов бизнеса
- Конкурентные войны. Противодействие рейдерству и захвату бизнеса
- Организационно-правовые формы бизнеса в СНГ и за рубежом
- Договорное право: риски и ключевые точки контроля ВЭД
- Социум, некоммерческий сектор и точки взаимодействия с бизнесом
- Социально-трудовые отношения и их регулирование

Модуль 4 Управление стратегией

- Сбор информации и подготовка к разработке стратегии
- Разработка стратегии
- Декомпозиция стратегии в компании
- Сбалансированная система показателей (BSC)
- Реализация, контроль, изменения стратегии
- Разработка стратегии прорыва
- Готовимся к написанию дипломного проекта

Модуль 5 Управление финансами

- Основные финансовые показатели эффективности деятельности компании
- Налогообложение. Выбор системы и оптимизация
- Бюджетирование и управленческий учет. Структура управленческой отчетности
- МСФО для руководителей
- Управление оборотным капиталом
- Оценка инвестиционных решений
- Инструменты диагностики рисков
- Визуализация, планирование и оценка рисков
- Оценка бизнеса и управление стоимостью компании
- Источники финансов коммерческих и некоммерческих организаций: фандрайзинг, спонсоринг, краудфандинг и иностранные инвестиции

Модуль 6 Управление персоналом

- Управление персоналом. HR-стратегия. HR-служба
- Корпоративная культура компании. Маркетинг персонала - HR- бренд. Корпоративные PR коммуникации.
- Маркетинг персонала – планирование численности. Стратегии



высвобождения.

- Повышение производительности и нормирование труда. Оценка рабочих мест.
- Поиск, отбор и найм персонала
- Адаптация персонала. Система наставничества.
- Управление по целям и оценка по результатам на основании KPI.
- Система оплаты труда, компенсации и бенефитов. Социальная политика предприятия.
- Оценка и аттестация персонала. Управление по компетенциям. Оценка по компетенциям.
- Обучение и развитие персонала. Карьерный менеджмент. Кадровый резерв предприятия, поиск талантов.
- Кадровый документооборот предприятия.
- Спецкурс по управлению сокращением/высвобождением персонала.

Модуль 7 Управление маркетингом

- Организация и структура маркетинговой деятельности
- Маркетинговые исследования и бенчмаркинг для принятия управленческих решений
- Стратегический маркетинг
- Разработка маркетингового плана
- Маркетинговые коммуникации
- Интернет-маркетинг
- Специфика международного маркетинга
- Брендинг

Модуль 8 Управление продажами

- Структура продаж в компании
- Планирование и прогнозирование продаж
- Клиентоориентированность и лояльность. Управление отношениями с клиентами
- Интернет-коммерция
- Оценка эффективности отдела продаж

Модуль 9 Управление проектами

- Контекст проектного управления
- Инициация проекта
- Управление проектными рисками
- Планирование проекта
- Управление на стадии исполнения проекта
- Личная эффективность руководителя проекта
- Организация проектного управления
- Инвестиционный подход к проектному управлению
- Программное обеспечение для проектного управления



Модуль 10 Управление инновациями

- Специфика инновационного менеджмента
- Планирование инновационного портфеля
- Управление изменениями
- Управление сопротивлением изменениям
- Управление информацией. Управление знаниями

Модуль 11 Управление качеством

- Концепции выстраивания систем менеджмента качества
- Цикл непрерывного совершенствования как обязательное условие результативной СМК
- Практические приёмы управления качеством

Модуль 12 Информационные технологии в управлении организацией

- Архитектура и бизнес-процессы организации
- Принципы и методы автоматизации бизнес-процессов
- Корпоративное управление информационными технологиями и задачи ИТ-службы
- Современные подходы к созданию информационных систем
- Субподряд, аутсорсинг и партнерство в ИТ