

Учебный план:

«MINI-MBA Intensive»

Количество часов обучения: 252 академических часа.

Сроки обучения: 3 календарных месяца.

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

№ п/п	Наименование модулей	ВСЕГО	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий и электронного обучения, 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	60	58	29	29	1	1
2	Менеджмент	40	38	19	19	1	1
3	Управление маркетингом	25	23	12	11	1	1
4	Управление продажами	25	23	12	11	1	1
5	Управление персоналом	20	18	14	14	1	1
6	Финансовый менеджмент	20	18	14	14	1	1
7	Управление проектами	20	18	14	14	1	1
ИТОГО:		210	178	114	112	7	7
Итоговая аттестация:							
Итоговый тест, подготовка и защита итоговой аттестационной работы					22		
Практика и кейс-метод					20		
Итого:					252		

Содержание модулей

Модуль 1. Личная эффективность

1. Основные управленческие навыки
2. Тайм-менеджмент
3. Эффективные решения
4. Управление стрессом
5. Личная эффективность
6. Лидерство
7. Личный бренд
8. Эмоциональный интеллект
9. Управление конфликтами
10. Навыки публичных выступлений
11. Эффективные коммуникации
12. Навыки проведения деловых переговоров

Модуль 2. Менеджмент

1. Философия, миссия и цели организации
2. Организационная структура компании
3. Эффективные бизнес-стратегии
4. Ключевые задачи реализации стратегии
5. Моделирование бизнес-процессов
6. Постановка бизнес-процессов и оценка их эффективности
7. Информационные системы управления
8. Разработка системы управления организацией

Модуль 3. Управление маркетингом

1. Структура маркетинговой деятельности в компании
2. 4P: product, price, place, promotion
3. Методы анализа преимуществ и недостатков бизнеса
4. Анализ рынка: методики и технологии
5. Формирование KPI и оценка эффективности маркетинга
6. Стратегический маркетинг: базовые и нестандартные стратегии
7. Анализ потребностей клиента и проведение сегментации
8. Позиционирование и управление брендом

Модуль 4. Управление продажами

1. Структура деятельности отдела продаж
2. KPI и оценка эффективности отдела продаж
3. Планирование и прогнозирование продаж



4. Операционный менеджмент в департаменте продаж
5. Персонал: подбор, обучение, мотивация
6. Клиентоориентированность и лояльность
7. CRM и клиентский менеджмент

Модуль 5. Управление персоналом

1. Подбор и найм персонала
2. Виды и технологии адаптации персонала
3. Организационное поведение и формирование команд
4. Развитие и обучение персонала
5. Материальная и нематериальная мотивация персонала
6. Кадровое планирование и бюджетирование
7. Корпоративная культура и бренд работодателя

Модуль 6. Финансовый менеджмент

1. Финансовый и управленческий учет
2. Бухгалтерский учет и отчетность в РФ
3. Рентабельность: риски, прибыльность и факторы роста
4. Управленческая экономика и правовая среда бизнеса
5. Финансовый анализ и оценка эффективности деятельности компании

Модуль 7. Управление проектами

1. Введение в управление проектами
2. Организационная структура проекта
3. Жизненный цикл и фазы проекта
4. Управление ресурсами и ПО для управления проектами
5. Команда проекта: формирование, управление, решение конфликтов
6. Бюджетированием и управление финансами
7. Управление рисками и изменениями
8. Отчетность и оценка эффективности