



УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
АО ДПО «Сити Бизнес Скул»

Ю.В. Будишевская

09 января 2018 года

Утверждено приказом от 09.01.2018
№ 01/ОСН

Учебный план программы профессиональной переподготовки «Управление и экономика современного предприятия»

Количество часов обучения: 504 академических часов (14 зачетных единиц)

Сроки обучения: 6 календарных месяцев

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

№ п\п	Наименование модулей	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час			Текущая аттестация*, час	Промежуточная аттестация*, час
		Дистанционные занятия, час				
		всего	лекции	практические занятия, семинары		
1	2	3	4	5	6	7
1	Личная эффективность руководителя. Лидерство.	80	38	38	2	2
2	Стратегический и операционный менеджмент	80	38	38	2	2
3	Управление маркетингом	40	18	18	2	2
4	Управление продажами	40	18	18	2	2
5	Управление персоналом	40	18	18	2	2
6	Финансовый менеджмент	40	18	18	2	2
7	Управление проектами	40	18	18	2	2
Итого по модулям		360	166	166	14	14
Практика и кейс-методы		72				



№ п\п	Наименование модулей	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час			Текущая аттестация *, час	Промежуточная аттестация*, час
		Дистанционные занятия, час				
		всего	лекции	практические занятия, семинары		
1	2	3	4	5	6	7
	Итоговая аттестация, в т.ч.			72		
	Итоговый тест			6		
	Подготовка и защита итоговой аттестационной работы			66		
	Итого по программе:			504		

*Формой текущей и промежуточной аттестации по основным модулям является тестирование.

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.
- Построение личного бренда успешного 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.
- Формирование стратегий и технологии принятия стратегических решений.
- Реализация стратегии. Контроль исполнения.
- Сбалансированная система показателей (BSC).
- Моделирование бизнес-процессов и процессное управление.
- Постановка бизнес-процессов, оценка их эффективности и оптимизация.
- Обеспечение защиты интересов бизнеса.
- Управление изменениями. Управление сопротивлением изменений.
- Управление компанией по И.Адизесу.
- Информационные системы управления.
- Системы управления организацией и бизнес-процессы.
- Инструменты управления качеством.

Модуль 3. Управление маркетингом

- Структура маркетинговой деятельности в компании.
- Ассортимент, ценообразование, каналы распространения продукции компании.
- Внутренний анализ компании: продукты, преимущества, недостатки.
- Анализ рынка: методики и технологии
- Оценка эффективности работы маркетинговой службы компании.
- Продвижение в Интернете.
- Особенности работы с социальными медиа (SMM, Social Media Marketing).
- Стратегический маркетинг. Базовые и нестандартные стратегии.
- Клиенты: сегментирование, моделирование поведения, развитие потребностей
- Позиционирование, брендинг и конкурентные преимущества компании
- Маркетинговые исследования в коммерческой деятельности 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.
- Подбор персонала в отдел продаж. Построение системы активных продаж в компании.
- Клиентоориентированность и лояльность.
- Управление клиентами компании: базы данных, ценность клиента, ключевые клиенты.

Модуль 5. Управление персоналом

- Подбор и найм персонала.
- Адаптация персонала. Коучинг, менторинг.
- Маркетинг персонала — планирование численности. Стратегии высвобождения
- Стратегия управления персоналом и кадровый потенциал компании.
- Организационное поведение и формирование команд.
- Нормирование труда и управление численностью персонала
- Методы оценки персонала. Технология Assessment-центр.
- Развитие и обучение персонала: технологии и программы подготовки кадров
- Материальная и нематериальная мотивация персонала. Компенсационный пакет.
- Кадровое планирование и бюджетирование
- Корпоративная культура и бренд работодателя.
- Разработка модели компетенций на основе Сбалансированной системы показателей (BSC).

Модуль 6. Финансовый менеджмент

- Слияние и поглощение компаний
- Финансовый, налоговый и управленческий учет компании.
- Финансовые формы и баланс.
- Составление бюджета компании: уровни и цифры.
- Бухгалтерский учет и отчетность в РФ
- Оценка инвестиционных решений.
- Анализ рентабельности, рисков и безубыточности компании. Оптимальная структура и возможность изменений.
- Управленческая экономика и правовая среда бизнеса.
- Оценка стоимости предприятия (бизнеса).
- Финансовый анализ и основные финансовые показатели эффективности деятельности компании
- Управление финансами компании



- Структура долговых обязательств, оптимальные финансовые контракты и обязательства.

Модуль 7. Управление проектами

- Проекты в управленческой деятельности организации. Виды проектов.
- Организационный подход к управлению проектами. Факторы успеха.
- Жизненный цикл проекта. Внутренняя и внешняя среда проекта.
- Временные рамки проекта и ресурсы.
- Команда проекта и взаимодействие в ней. Коммуникационная составляющая проекта.
- Управление финансами проекта. Привлечение инвестиций.
- Управление рисками и изменениями в проекте.
- Управление качеством. Контроллинг. Отчетность. Оценка эффективности.
- Управление Start-up проектами