



УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
АНО ДПО «Сити Бизнес Скул»

Ю.В. Будишевская

Утвержден приказом 5/ОСН от 02.04.2020 г.

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

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

Количество часов обучения: 612 часов.

Срок обучения: 6 календарных месяцев.

№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Теоретических занятий	Практических занятий, семинаров	
I	Базовые дисциплины бизнеса и менеджмента	144	58	86	
1	Лидерство	72	28	44	Экзамен
2	Менеджмент	36	16	20	Экзамен
3	Финансы	36	14	22	Экзамен
II	Дисциплины оперативного управления	144	58	86	
4	HR-менеджмент	72	28	44	Экзамен
5	Маркетинг	36	16	20	Экзамен
6	Продажи	36	14	22	Экзамен

№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Теоретических занятий	Практических занятий, семинаров	
Итого часов по основным модулям		288	126	162	
3	Вариативная часть (один из четырех модулей по выбору слушателя)		108		
3.1	Личная и профессиональная эффективность	108	46	62	
3.1.1	Навыки публичных выступлений	20	8	12	Зачет
3.1.2	Критическое мышление и принятие решений	36	16	20	Зачет
3.1.3	Навыки проведения совещаний	20	8	12	Зачет
3.1.4	Навыки успешных переговоров	32	14	18	Зачет
3.2	Операционное управление	108	46	62	
3.2.1	Ключевые задачи реализации стратегии	36	14	22	Зачет
3.2.2	Логистика (сбыта, закупок, производства)	72	32	40	Зачет
3.3	Маркетинг и продажи	108	46	62	
3.3.1	Интернет-маркетинг	20	8	12	Зачет
3.3.2	Технология B2B продаж	36	16	20	Зачет
3.3.3	Технология розничных продаж	32	14	18	Зачет
3.3.4	Оmnikanальные продажи ¹	20	8	12	Зачет
3.4	Управление компанией и внешняя среда	108	46	62	
3.4.1	Микроэкономический анализ компании	32	14	18	Зачет
3.4.2	Рынки факторов производства и распределения доходов	36	16	20	Зачет

¹«Оmnikanальность» – интегрированное восприятие потребителем продукта или услуги посредством использования всех каналов

№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Теоретических занятий	Практических занятий, семинаров	
3.4.3	Экономика благосостояния	20	8	12	Зачет
3.4.4	Глобализация и национальный интерес	20	8	12	Зачет
4.	Направление подготовки	72	36	36	
4.1	Управление финансами PROFESSIONAL	72	36	36	Зачет
Итого часов по модулям		396	172	224	
Практика и кейс-метод		36 часов			
Итоговая аттестация, в т. ч.		108 часов			
Итоговый экзамен по программе		4 часа			
Подготовка и защита итоговой аттестационной работы		104 часа			
Итого часов по программе		612			

СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

1. Базовые дисциплины бизнеса и менеджмента

Модуль 1. Лидерство

1. Тайм-менеджмент
2. Навыки публичных выступлений
3. Личный брендинг
4. Лидерство и формирование команд
5. Деловые коммуникации

Модуль 2. Менеджмент

1. Методология Agile в управлении проектами
2. Управление проектами ANSI PMI ® PMBOK
3. Операционный менеджмент

Модуль 3. Финансы

1. Налогообложение и налоги
2. Финансовое планирование и бюджетирование
3. Управленческий и финансовый учет

2. Дисциплины оперативного управления

Модуль 4. HR-менеджмент

1. Коучинг, менторинг и развитие персонала
2. Подбор, найм и интеграция персонала
3. Мотивация персонала

Модуль 5. Маркетинг

1. Маркетинговая аналитика
2. Структура маркетинговой деятельности компании
3. Маркетинговые стратегии

Модуль 6. Продажи

1. Планирование и прогнозирование продаж. Новые методики и стандарты
2. Управление отношениями с клиентом
3. Стратегии управления продажами

3. Вариативная часть (один из четырех модулей по выбору слушателя)

Личная и профессиональная эффективность

1. Навыки публичных выступлений
2. Критическое мышление и принятие решений
3. Навыки успешных переговоров
4. Навыки проведения совещаний

Операционное управление

1. Ключевые задачи реализации стратегии
2. Логистика сбыта
3. Логистика производства
4. Логистика закупок

Маркетинг и продажи

1. Интернет-маркетинг
2. Технология розничных продаж
3. Технология B2B продаж
4. Омниканальные продажи

Управление компанией и внешняя среда

1. Глобализация и национальный интерес
2. Экономика благосостояния
3. Рынки факторов производства и распределения доходов
4. Микроэкономический анализ компании

4. Направление подготовки

Управление финансами PROFESSIONAL

1. Финансовый, налоговый и управленческий учет компании
2. Финансовые формы и баланс
3. Работа с дебиторской задолженностью
4. Составление бюджета компании: уровни и цифры
5. Бухгалтерский учет и отчетность в РФ
6. Основы МСФО для руководителей
7. Налоговые проверки и отношения с налоговыми органами
8. Налоговый менеджмент
9. Оценка инвестиционных решений.
10. Анализ рентабельности, рисков и безубыточности компании. Оптимальная структура и возможности изменений.
11. Источники финансов коммерческих и некоммерческих организаций: фандрайзинг, спонсоринг, краудфандинг и иностранные инвестиции.
12. Иностранные инвестиции
13. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)
14. Финансовый анализ и основные финансовые показатели эффективности деятельности компании
15. Управление финансами компании
16. Корпоративное управление в системах с преобладающей ролью фондового рынка
17. Структура долговых обязательств, оптимальные финансовые контракты и обязательства
18. Риск-менеджмент
19. Слияние и поглощение компаний

20. Управленческая экономика и правовая среда бизнеса
21. Управление человеческими ресурсами в сфере финансовых услуг
22. Корпоративные финансы
23. Кредитные риски
24. Внутренний долговой рынок
25. Как инвестировать деньги правильно
26. Каналы продаж финансовых услуг
27. Финансовая структура компании
28. Логика организации системы учета и контроля на предприятии
29. Кредитование в РФ
30. Кто имеет право на получение информации в НБКИ
31. Отраслевая аналитика
32. Оптимизация управления финансами в холдинговых структурах
33. Подходы к оптимизации налоговой нагрузки
34. Финансовая оценка нефинансовых рисков
35. Преодоление финансовых рисков, связанных с санкциями
36. Оптимизация управления финансами в условиях повышенной ключевой ставки ЦБ РФ
37. Основные критерии принятия решений по проектам
38. Приоритезация проектов
39. Ставка дисконтирования
40. Структура финансовой модели
41. Ключевые предпосылки и финансовые составляющие продукта на примере бизнес кейса
42. Особенности банковского обслуживания крупных корпораций
43. Планы по регулированию рейтинговых агентств в России
44. Управление человеческими ресурсами
45. Как добиться взыскания задолженности с помощью третейского судопроизводства и не судиться годами
46. Кредитование малых и средних предприятий
47. Тактики взыскания кредитных долгов