

Структура учебных программ

Направление			Кому адресованы программы
Базовые программы	позволяют ознакомиться с предлагаемым комплексом подходов и получить практический универсальный бизнес-инструментарий применимый в разных сферах деятельности.	КМБ Курс молодого бойца современного российского бизнеса Управление проектами	подготовка управленческих кадров, повышение квалификации руководителей и ведущих специалистов
Специализированные программы	Ориентированы на узкопрофессиональные знания и специфику практической работы отрасли	Пищевка Вэлнесс Школа управления ЖКХ	повышение квалификации действующих специалистов, подготовка персонала
Приемы и практики	Позволяют ознакомиться с практическими подходами к ведению профессиональной деятельности, сориентироваться в тенденциях и перспективах развития бизнес-технологий	Лидер без выгорания Что и когда применять Амплитудный маркетинг Подготовка и проведение презентации Деловой английский	повышение квалификации руководителей и ведущих специалистов, подготовка персонала для управления направлениями
Управленческие	Авторские программы-тренинги	Психология управления.	подготовка и повышение квалификации управленческих

технологии		«Я начальник. Кто дурак?» Модели управления – как выбирать по себе Стратегии маркетинговой разведки (карты стекхолдеров)	кадров
Управление инвестициями	Научно обоснованные методики организации, планирования и прогнозирования инвестиционных процессов на территории Северо-Западного региона	Инвестиции в инновации	Инвесторы и руководители заинтересованные в эффективном ведении деятельности в Северо-Западном регионе
Закрытые семинары	Авторские программы-тренинги в формате открытой дискуссии и обмена опытом и наблюдениями	Управленческий камуфляж Поведение инвесторов в Северо-Западном регионе Бизнес – мифология Даун-семинары	члены клуба

Состав учебных программ

Направление	Название программы	Описание или состав программы
№ 1	1.1.	«Подводные камни» создания собственного бизнеса: курс молодого бойца
Базовые программы позволяют ознакомиться с предлагаемым комплексом подходов и получить практический универсальный бизнес- инструментарий применимый в разных сферах деятельности.	КМБ Курс молодого бойца современного российского бизнеса	
	1.2. Управление проектами	Управление филиалами и предприятиями холдинга как удаленными подразделениями Бизнес-планирование и проектное управление. Как стать поставщиком крупной компании: особенности прохождения аудита на примере автопроизводства Механизмы продвижения продукции: типичные ошибки при построении сбытовых схем Автоматизация принятия управленческих решений Оценка рисков

Подходы к структурированию знаний и "увязки" бизнес-процессов

Алгоритмы оценки рисков производственного предприятия

Разработка методики «встраивания» производственного предприятия в систему поставок (сбыта) продуктов лидера сегмента рынка

Автоматизация системы оценки компетенций сотрудников при формировании проектных команд для внедрения новых технологий и продуктов

Построение модели процессной архитектуры компании

Разработка методик формирования управленческих команд для инновационной деятельности

№ 2

2.1.

Специализированные программы

Ориентированы на узкопрофессиональные знания и специфику практической работы отрасли

Пищевка

Пищевая промышленность

эмоциональный маркетинг и конкуренция на прилавке

Последствия отмены обязательной сертификации для позиционирования продукции. Трудноотличимые продукты

Система менеджмента безопасности продуктов питания

Управление закупками и запасами.

Интегрированные системы менеджмента качества и безопасности продуктов

питания

Система менеджмента качества продуктов питания

Построение системы контроля качества продукции в продуктовой сети B2C

Выстраивание бизнес-процессов в соответствии с требованиями пищевой безопасности

Устранение потерь и сохранение качества по всей цепочке поставок пищевой продукции, выпускаемой под фирменной торговой марки продавца

Алгоритмические средства обеспечения качества продукции фирменной торговой марки

2.2.

История и тенденции развития индустрии. Специфика российского вэлнесса

Вэлнесс

Эмоциональный маркетинг и реклама в индустрии красоты и здоровья

2.3.

Особенности маркетинговой политики компаний, работающих в сфере ЖКХ

Школа управления ЖКХ

№ 3

3.1

Приемы и практики Лидер без выгорания

Позволяют
ознакомиться с
практическими
подходами к ведению
профессиональной
деятельности,
сориентироваться в
тенденциях и
перспективах развития
бизнес-технологий

Управленческие секреты – лидер без «выгорания»

Постановка управленческого учета и мотивации труда не конвейерного производства (на примере сервисной компании)

Реклама на деловых мероприятиях

Дистанционный мониторинг социально-психологического климата Компании

Инструменты сильного руководства – новое и забытое старое

Вывод из кризиса вновь приобретенного предприятия и интегрирование его в структуру управления холдингом

Управление знаниями: особенности формализации опыта ведущих сотрудников

Автономные системы формализации знаний компании для защиты ключевых компетенций бизнеса

Развитие ресурсного потенциала компании

Внедрение на предприятии современных принципов организации производства и производственного пространства

Участие руководителя в мероприятиях по подготовке компании к нефинансовому аудиту

Изучение набора стереотипов поведения компании на рынке

Стратегемы и инструменты их разработки

Ведение переговоров B2B. Карта стратегии

Техника продаж

Деловое общение

Гостеприимный сервис

Внешний аудит 2-й и 3-й стороной. Особенности контр-аудита.

Управление временем

Идеальный офис

Портрет идеального клиента

Ведение совещаний

3.2.

Что и когда применять

Организация подбора персонала в различные структуры

Приведение схем функционирования информационных систем (ERP, CRM, SCM и т.д.) производственной компании к единым показателям функций управления

Описание и реинжиниринг бизнес-процессов

Выявление потерь и повышение прибыльности производственной компании

Мотивация персонала как эффективный инструмент управления персоналом

Стратегии управления персоналом. Подбор, оценка, эффективность персонала

Работа с персоналом – риски и дипломатия. Стратегии управления персоналом.

Процессы – как грамотно построить процессное управление. Повышение управляемости и ликвидности бизнеса.

Ресурсы компании – как не проесть, но преумножить

Процессы – как грамотно построить процессное управление

Технологии – опыт упущенных возможностей и уроки ненужных трат

Переходим на контроль – как не задавить людей и заставить их генерировать идеи

Инструменты превращения элементов культуры в рычаги управления – как «не

утонуть» в имидже

Знания – сила компании, как не стать зависимыми от ключевых сотрудников

Формализация знаний производственной компании для системы CRM

Повышение скорости «отработки» заказов клиентов производственной компании за счет алгоритмизации трансфертных бизнес – процессов Компании

Разработка стратегии предприятия – мифы и реальность

Использование HI-Tech в безопасности

3.3.

Амплитудный маркетинг

Организация клубной деятельности (на примере фитнес центра)

Рекламно-информационная деятельность: новые подходы к рекламной политике бизнеса

Формирование деловой репутации

Инструменты прямого маркетинга (малозатратный маркетинг)

Управление социальными системами на основе сбалансированности интересов и социальной ответственности

Инфраструктурное обеспечение стратегических целей

Организация конкурсов по качеству в субъекте Российской Федерации

Алгоритмизация продвижения производственной компании через систему рейтингов и конкурсов

3.4.

Подготовка и проведение презентации

Деловой Английский: Подготовка и проведение презентаций

Разработка и презентация инновационного проекта

	3.5. Деловой английский	Написание деловых писем. Написание электронных писем. Написание факсов. Изучение компьютерной лексики. Ведение телефонных переговоров. Составление резюме. Прохождение интервью при приеме на работу. Правила делового этикета. Изучение межкультурных различий.
№ 4 Управленческие технологии Авторские программы-тренинги	4.1. Психология управления. «Я начальник. Кто дурак?»	Типы управленцев <i>(на основе когнитивной модели СЗ) – 4 занятия</i> Удержание лидерства <i>на основе собственной управленческой системы (стандарты и проч.)</i> Лучший способ скрыть – показать <i>(когда действия одно, а слова другое)</i> Оценка компетенций сотрудников методом ассесмент-центра Навыки влияния и противостояние манипуляциям без лишней психологии

4.2.

**Модели управления – как
выбирать по себе**

Оптимизация организационной структуры компании

Применение международного стандарта ISO/TS 16949 (автомобилестроение)
для поставщика второго уровня

Управление внутренними и внешними рисками производственной компании

Основы построения политики управления персоналом в крупных компаниях

4.3.

**Стратегии маркетинговой
разведки (карты
стейкхолдеров)**

Инвестиционная агрессия: составление «полевых» карт

«Дорожная карта» продаж B2B

Слияние и поглощение: выявление рисков и «заинтересованных сторон»

Маркетинговая разведка: кто твой будущий партнер

Карты стейкхолдеров – панацея или рабочий инструмент

**№ 5 Управление
инвестициями**

Научно обоснованные
методики организации,
планирования и
прогнозирования

5.1.

Инвестиции в инновации

Применение моделей инвестиционного поведения для сокращения времени и
затрат

Инструменты инвестора: поиск, захват и приобретение объектов инвестиций

Как инвестировать в северо-западном регионе: поведенческие модели

инвестиционных
процессов на
территории Северо-
Западного региона

инвесторов.

Принципы создания инновационно-внедренческого центра на базе предприятия.
Основы эффективного использования территории.

Алгоритмическое обеспечение внедрения категорийного менеджмента

Управление саморегулируемой организацией как социальной системой

Автоматизация системы подбора и расстановки кадров на основании
компетентностного подхода

Моделирование «входа» компании в систему поставок

Автоматизация выбора стратегических решений

№ 6

Управленческий камуфляж

Зачем нужно вырабатывать собственные принципы ведения бизнеса и строить его по своей системе.

Закрытые семинары

Авторские программы-
тренинги в формате
открытой дискуссии,
обмена опытом и
наблюдениями

**Поведение инвесторов в
Северо-Западном регионе**

Формирование бизнес-сообщества

Глубинные аспекты когнитивной модели бизнеса Северо-Запада

Мероприятия для

Бизнес – мифология

Шаблоны управления предприятием

челнов клуба или
рекомендованных ими
лиц имеющих
непосредственное
отношение и личный
уникальный опыт в
интересующей сфере.

Даун-семинар

Мы ничему не предлагаем
учиться, только задуматься

Серия о том, что в любом
бизнесе иногда приходится
продавать залежавшийся товар.
И в этих бизнесах тоже...

*Данные получаемые с
помощью наших
аналитических инструментов.
Информация о видах и
способах работы. Основные
признаки и приемы работы.
Прогнозы развития ситуации.*

Бизнес – как он есть

ИСО 9001:2000. Опыт внедрения на производственных предприятиях.

Визуализация стиля и корпоративная культура

Непродуктивная реклама

О бизнес-тренер Ах!

Несущие прибыль

Инфобизнес инфобизнесов

Интеллектуальная коммерция

Коммерческие секты

Отставной козы барабанщики и бизнес-разведка или Куда приводят мечты... о политике