

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор ОЧУ ЦДО
«Сити Бизнес Скула»
Н.Е. Лагнен
2015г.
Утверждено приказом от
№ _____



Учебный план:

«Управление и экономика современного предприятия:
управление проектами»

Количество часов обучения: 612 академических часов.

Срок обучения: 6 календарных месяцев.

Форма обучения: самообразование с использованием дистанционных образовательных технологий.

Общее количество часов специализации «Управление проектами. PROFESSIONAL»: 148 академических часов

№ п/п	Наименование дисциплин	ВСЕГО	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, 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 руководителя. Лидерство	80	76	38	38	2	2
2	Стратегический и операционный менеджмент	80	76	38	38	2	2
3	Управление проектами. PROFESSIONAL.	148	140	70	70	4	4
4	Управление маркетингом	40	36	18	18	2	2
5	Управление персоналом	40	36	18	18	2	2
6	Финансовый менеджмент	40	36	18	18	2	2
7	Управление продажами	40	36	18	18	2	2
ИТОГО:		468	436	218	218	16	16
Итоговая аттестация:							

№ п/п	Наименование дисциплин	ВСЕГО	По учебному плану с использованием дистанционных образовательных технологий, час.			Промеж уточная аттес- тация	Итоговая аттес- тация
			Дистанционные занятия, час.				
			Всего	Лекции	Практические занятия, семинары		
1	2		3	4	5	6	7
	Итоговый тест, подготовка и защита выпускной квалификационной работы		72				
	Практика и кейс-метод		72				
	Итого:		612				

Специализация Управление проектами

- Управление Start-up проектами
 - В курсе: Определение стартапа. Отличия стартапа от обычных проектов. Отличия стартап-менеджера от менеджера проекта. Разновидности стартапов. Интернет-стартапы. Перспективные отрасли для создания стартап-проектов в ближайшие пять лет. Составляющие успеха. Запуск стартапа. Стартап внутри организации. Формулирование. Позиционирование. Презентация. Составление бизнес-плана. Активизация. Бутстрэппинг. Привлечение капитала. PR-сопровождение стартап-проекта. Десять ошибок стартапов. Ловушки стартап проектов
- Инициация проекта
 - В курсе: Проблема запуска проекта. Подходы к решению противоречий этапа инициации. Паспорт проекта
- Контекст проектного управления
 - В курсе: Базовые идеи проектного управления. Стадии жизненного цикла проекта. Роли в проекте. Международные подходы к управлению проектами



- Способы планирования и отслеживания проектов
 - В курсе: Планы и планирование. Наблюдение и контроль. Оценка выполнения проектных заданий. Цикл управления проектом.
- Управление командой и человеческий фактор
 - В курсе: Влияние человеческого фактора в интеграции бизнеса. Доверие в организациях. Модель взаимодействия человека и организационного окружения.
- Управление рисками
 - В курсе: Ситуации неопределенности и события риска. Классификация рисков, реагирование на риски. Методы противостояния рискам.
- Организация проектного управления в компании
 - В курсе: Функциональная и проектная структура. Матричные структуры. Проектный офис.
- Управление программами
 - В курсе: Каркас управления программой. Насколько хороша ваша программа. Почему в бизнесе стоит использовать концепцию управления успешными программами. Изучение концепции управления успешными программами (MSP – Managing Successful Programs).
- Управление портфелями проектов
- Инвестиционные проекты
- Начало своего бизнеса. Подготовка и выбор
- Практические бизнес-модели в управлении проектами
- Управление IT-проектами. Инвестиции
- Управление PR-проектами
- Проектно-ориентированные системы управления
- 3 модели проектов
- Жизненный цикл проекта
- Управление проектным офисом



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
- Личный брендинг. Как создать репутацию успешного и востребованного 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
- Стратегия. Виды стратегий и методы их формирования. Модели стратегического управления и планирования. Технология принятия стратегических решений
- Реализация стратегии. Контроль исполнения
- Сбалансированная система показателей (BSC)



- Процессное управление. Виды бизнес-процессов и их влияние на реализацию стратегии компании. Современные методы описания бизнес-процессов и их моделирование
- Постановка бизнес-процессов и оценка их эффективности. Качество бизнес-процессов. Оптимизация бизнес-процессов
- Безопасность бизнеса
- Управление изменениями. Управление сопротивлением изменениям
- Управление компанией по Адизесу. Жизненные циклы компании и действия на каждом из них
- Информационные системы управления
- Системы управления организацией и бизнес-процессы
- Инструменты управления качеством

Модуль 3. Управление маркетингом

- Структура маркетинговой деятельности в компании
- Кто наши клиенты: сегментирование, моделирование поведения покупателей, определение и развитие потребностей
- Стратегический маркетинг. Базовые и нестандартные стратегии
- Оценка эффективности работы маркетинговой службы компании
- Анализ рынка: методики и технологии
- Внутренний анализ компании: продукты, преимущества, недостатки
- Ассортимент, ценообразование, каналы распространения продукции 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
- Клиентоориентированность и лояльность
- Управление отношениями с клиентами компании. Базы данных. Ценность клиента. Управление ключевыми и VIP-клиентами

Модуль 5. Управление персоналом

- Подбор и наем персонала
- Адаптация персонала. Коучинг, менторинг
- Стратегия управления персоналом в компании. Оценка кадрового потенциала
- Организационное поведение и формирование команд
- Оценка и аттестация персонала. Методы проведения оценки. Технология Assessment-центр
- Развитие и обучение персонала как основа стабильно высокого кадрового уровня организации. Программы развития, подготовки и переподготовки персонала
- Материальная и нематериальная мотивация персонала и стимулирование. Компенсационный пакет, льготы, дотации



- Корпоративная культура и бренд работодателя. Корпоративные компетенции – основа корпоративной идеологии

Модуль 6. Финансовый менеджмент

- Финансовый, налоговый и управленческий учет компании
- Финансовые формы и баланс
- Финансирование компании. Инвестиции
- Анализ рентабельности, рисков и безубыточности компании. Оптимальная структура и возможность изменений
- Управленческая экономика и правовая среда бизнеса
- Финансовый анализ

Модуль 7. Управление проектами PROFESSIONAL

- Проекты в управленческой деятельности организации. Виды проектов
- Организационный подход к управлению проектами. Цели, задачи, структура. Факторы успеха и провала. Инициаторы проекта. Руководитель проекта
- Жизненный цикл проекта. Внутренняя и внешняя среда проекта
- Временные рамки проекта и ресурсы
- Команда проекта. Уровни подчинения, делегирование, нивелирование конфликтов, мотивация. Коммуникационная составляющая проекта
- Финансирование проекта. Управление стоимостью и издержками. Привлечение инвестиций в проект
- Управление рисками и изменениями в проекте
- Управление качеством. Контроллинг. Отчетность. Оценка эффективности