



Учебный план:

«Управление и экономика современного предприятия.

Управление логистикой. PROFESSIONAL»

Количество часов обучения: 612 академических часов.

Сроки обучения: 6 календарных месяцев.

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	80	76	38	38	2	2
2	Менеджмент	80	76	38	38	2	2
3	Управление маркетингом	40	36	18	18	2	2
4	Управление продажами	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 проектами	40	36	18	18	2	2
8	Управление логистикой. PROFESSIONAL	108	104	52	52	2	2
ИТОГО:		468	436	218	218	16	16
Итоговая аттестация:							
Итоговый тест, подготовка и защита итоговой аттестационной работы					72		
Практика и кейс-метод					72		
Итого:					612		

Управление логистикой. PROFESSIONAL

- Управление цепочками поставок: управление проектами и процессами
 - В курсе: Концепция управления цепями поставок. Теория интеграции. Интегрированная логистика. Проектирование логистических систем. Взаимодействие в логистической цепи. Разработка принципов построения структуры интегрированного планирования и управления. Логистическое администрирование цепи поставок. Оценка результатов деятельности цепи поставок. Интеграция цепи поставок. Транспортная логистика
- Поддержание распределительной цепочки системы и управления запасами
 - В курсе: Совмещение поставок для групп покупателей. Уменьшение времени оперативной поставки. Повышение уровня сервиса дилера. Оперативный мониторинг состояния рынка. Организация грузоперевозок всеми видами транспорта (морской, речной, воздушный, авто)
- Закупочная логистика
 - В курсе: Механизм функционирования закупочной логистики. Содержание закупочной логистики и ее роль в управлении цепями поставок. Управление материальными ресурсами на предприятии. Анализ и проектирование организационной структуры службы закупок на основе логистики. Анализ и проектирование организационной структуры службы закупок на основе логистики. Процесс закупочной деятельности на предприятии. Правовые основы закупок.
- Производственная логистика
 - В курсе: Промышленное предприятие как логистическая система. Производство и производственные системы. Производственная структура предприятия. Производственная мощность предприятия. Проектирование и совершенствование организации производства. Производственный процесс и принципы его организации. Типы и методы организации производства. Логистические системы управления производством.
 - Распределительная логистика
 - В курсе: Функции и принципы, на которых базируется распределительная логистика. Задачи распределительной логистики, модели и методы их

решения. Современные технологии товародвижения – физическое распределение. Операции физического распределения. Логистическая сеть распределения. Дистрибуция как комплексная логистическая активность.

- Управление запасами предприятия: расчет, анализ, прогноз
 - В курсе: Понятие и виды материальных запасов. Нормирование запасов. Определение оптимального размера заказа. Системы по управлению запасами. Определение размера застрахованного запаса. Складская логистика. Склады, их виды. Решение о выборе типа склада. Схема технологического процесса на складе. Показатели работы склада. Информационные технологии для управления запасами и складом. Системы управления технологическими процессами на складе.
- Способы оценки эффективности логистической системы
 - В курсе: Метод затрат. Метод продуктивности. Метод сервиса. Факторы оценки. Стандарты оценки эффективности. Повышение эффективности управления логистикой.
- Сервисные подходы и аутсорсинг в логистике
 - В курсе: Концентрация на профильной деятельности. Сокращение затрат на применение передовых технологий. Оптимизация существующих и разработка новых складских схем. Координация процессов закупки и поставки товара, а также его маркировки, упаковки и т. д. Оформление таможенной документации и грузов. Разработка оптимальных транспортных схем.
- Таможенное регулирование и ВЭД
 - В курсе: Таможенные процедуры. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности – ТН ВЭД. Таможенная стоимость товаров и методы ее определения. Таможенный контроль: формы и методы. Таможенное декларирование внешнеторговых грузов.

Содержание модулей

Модуль 1. Личная эффективность

- Основные управленческие навыки.
- Тайм-менеджмент. Делегирование полномочий.
- Деловой этикет.
- Эффективные решения.
- Управление стрессом.
- Личная эффективность руководителя.
- Лидерство. 7 навыков современного лидера.
- Построение личного брэнда успешного руководителя.
- Эмоциональный интеллект как основа лидера.
- Управление конфликтами.
- Навыки публичных выступлений.
- Эффективные коммуникации.
- Навыки проведения деловых переговоров. Жесткие переговоры..

Модуль 2. Менеджмент

- Самосознание организации: миссия и цели.
- Организационная структура компании. Взаимосвязи и коммуникации.
- Формирование стратегии и технологии принятия стратегических решений.
- Реализация стратегии. Контроль исполнения.
- Сбалансированная система показателей (BSC).
- Моделирование бизнес-процессов и процессное управление
- Постановка бизнес-процессов и оценка их эффективности
- Обеспечение защиты интересов бизнеса
- Управление изменениями. Управление сопротивлением изменений.
- Управление компанией по 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
- 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 наем 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 возможности изменений.
- Иностраннные инвестиции
- 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.
- Управление финансами проекта. Привлечение инвестиций.
- Управление рисками и изменениями в проекте.
- Управление качеством. Контроллинг. Отчетность. Оценка эффективности.
- Управление Start-up проектами.