

Программа обучения для CEO и топ-менеджеров «Как построить системный бизнес без помощи консультантов и говорить друг с другом на одном бизнес-языке?»

Корпоративный университет БРБ «ПрактикуМ»

Мы предлагаем совместно создать корпоративный университет для CEO и топ-менеджеров, полностью настраиваемый под потребности Заказчика.

Знания, полученные в рамках курса можно приравнять к знаниям мини-MBA для управленцев, только с возможностью практического использования в Ваших компаниях. Все методики и знания – практически применимы и образуют единую систему сбалансированных подходов к управлению бизнесами и холдингами.

Мы создаем единый управленческий язык, формируем согласованное поле понятий и коммуникативную площадку для всех руководителей. Это повышает уровень профессиональных компетенций, эффективность взаимодействия и качество принимаемых решений.

Темы из приведенного перечня выбираются топ-менеджерами. С каждым топ-менеджером будет проведено персональное интервью до начала занятий в корпоративном университете (длительность интервью 30–40 минут), в ходе интервью будут выбраны темы для изучения и сформировано представление об учебных кейсах, которые были бы интересны данному топ-менеджеру.

Учебные кейсы в выбранных темах адаптируются под бизнес-проекты, в которых работают топ-менеджеры. Фактически, обучение происходит на кейсах из бизнеса их собственной компании.

Каждое занятие оценивается слушателями по критериям «Мастерство преподавателя», «Интересно», «Полезно» (все шкалы 10–балльные). По каждому занятию готовятся контрольные тестовые задания, на которые участники отвечают онлайн.

Могут быть добавлены дополнительные темы по желанию клиента, учитывающие специфику бизнеса и особенности компании.

Модули программы обучения:

1. Модуль «Финансы для нефинансистов» (4 темы);
2. Модуль «Управление персоналом и коммуникацией, и корпоративной культурой» (5 тем);
3. Модуль «Анализ и диагностика бизнеса» (3 темы);
4. Модуль «Построения системного управления бизнесом» (17 тем);
5. Дополнительный модуль «Общие полезные знания и методики» (10 тем).

Стоимость и условия:

К-во заказанных тем	Стоимость одной темы для группы до 10 человек, долл. США.
При минимальном заказе 10 тем	260
При заказе 11-20 тем	240
При заказе 21-30 тем	220
При заказе от 31 темы и больше	200
При минимальном заказе 10 тем - возможны темы из разных модулей	
Обучение происходит на территории заказчика в оборудованном конференц-зале с организацией кофе-брейка.	
Предоплата 50%, остальное – по факту окончания программы, оплата в любой удобной форме.	
При повторном заказе обучения Заказчиком – дополнительная скидка 10%	
При рекомендации нас и состоявшемся заказе – бонус в виде 1 бесплатной темы или 2 часов трабл-шутинга (индивидуальной консультации по решению конкретной проблемы).	

Примечание:

В столбце «Тема» символами (***) обозначены темы, которые настоятельно рекомендуются к обязательному изучению, чтобы получить цельную систему знаний для самостоятельного построения системного бизнеса.

Модуль 1 - Финансы для нефинансистов

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
1.	Управленческая отчетность, что такое BS, P&L, CF, как понимать и интерпретировать финансовые показатели. ***	P&L, Balance, CF. Что это за отчеты, зачем они нужны. Как они связаны. Как их понимать. Какие показатели они позволяют определять.	Длительность: 2,5 часа, Филянин С.Н.
2.	Модель DuPont как один из методов построения финансовой модели бизнеса. ***	Трехфакторная модель Дюпона: экономические показатели бизнеса в их связи, значение, интерпретация, разбор задач. Что такое финансовая модель и для чего? Какие показатели для модели выбрать? Как модель связана с корпоративным планированием и бюджетированием?	Длительность: 2,5 часа, Егоров Е.В.
3.	Финансовые KPI: как их рассчитывать, как понимать значение, как анализировать динамику изменения. ***	Финансовые KPI в динамике. Идея финансового моделирования как метода выбора оптимального управленческого решения. Превращение реальной бизнес-модели в виртуальную финансовую модель бизнеса и расчет сценариев. Использование финансовой модели для расчета инвестиций и начинающих бизнес-проектов.	Длительность: 2,5 часа, Филянин С.Н.
4.	Построение эффективного подразделения по управлению финансами.	Предназначение и роли подразделения управления финансами. Каковы основные процессы, функции и ответственность? Какие KPI можно установить для подразделения финансов? Формат Положения о подразделении финансов. Границы ответственности финансового директора и за что он точно не должен отвечать.	Длительность: 2,5 часа, Егоров Е.В.

Модуль 2 - Управление персоналом, коммуникацией и корпоративной культурой

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
5.	Мотивационное поле и его конфигурация. ***	Мотивационное поле. Что это? Как оно создается? Что означает конфигурирование мотивационного поля?	Длительность: 2,5 часа, Шохов А.С.
6.	Современные системы стимулирования сотрудников. ***	Практические методики создания систем стимулирования на основе КРІ. Калькуляторы з\п. Основы соц.пакета. Положение о стимулировании. Как и кто администрирует систему начисления з\п? Шаблоны и примеры.	Длительность: 2,5 часа, Егоров Е.В.
7.	Персонал: подбор, корпоративная культура, основные классификации. ***	Подбор персонала. Корпоративная культура как часть управления персоналом. Роль корпоративной культуры. Главная тайна корпоративной культуры (ответ на вопросы что она делает, как она работает, для чего предназначена). Основные классификации, связанные с персоналом. Отличие компетенций и опыта работы. Карта компетенций. Кадровая политика: что это, из чего она состоит, как пользоваться. Человеческий капитал: что это, как его оценить, как отслеживать динамику.	Длительность: 2,5 часа, Шохов А.С.
8.	Рефлексивное управление: кто выигрывает в рефлексивных играх? ***	Математическая теория игр и рефлексивное управление. Рефлексивная алгебра В.А.Лефевра. Многоуровневая рефлексия. Парадокс рефлексивного ускользания. Кто управляет и, кто выигрывает в рефлексивной игре? Идея незаметного управления через ситуацию (через контекст).	Длительность: 2,5 часа, Шохов А.С.
9.	Управление коммуникацией: кто	Управление коммуникацией. Понятие коммуникативного	Длительность: 2,5 часа, Шохов А.С.



№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
	управляет коммуникацией, тот управляет ситуацией. ***	кольца. Принципы нормативности, фрактальности, комплементарности (процессуальной дополнительности). Схема велосипеда. Схема смысловых слоев коммуникации. Схема движения по коммуникативному кольцу. Матрица рефлексивных потенциалов MPDR. Идея социальной химии для создания эффективных команд. Принцип «лидер дополняет команду до прямоугольника».	

Модуль 3 - Диагностика и анализ бизнеса

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
10.	Как сделать полную диагностику системы управления, бизнеса и организации (компании). ***	Будут изложены эффективные диагностические технологии, разработанные БРБ «ПрактикуМ» и успешно применявшиеся в течение последних 10-ти лет.	Длительность 2,5 часа, Шохов А.С.
11.	Анализ бизнес-модели. ***	Как на основе выполненного ранее анализа выявить работающие и неработающие составляющие действующей бизнес-модели и разработать методы ее «ремонта» и обновления. Эффективные подходы к разработке дееспособной бизнес-модели.	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В., Шохов А.С.
12.	Анализ внешней и внутренней среды бизнеса. ***	Как сделать сегментацию рынка, анализ конкурентов, как выявить клиентско-ценностный ряд, как сделать анализ ступоров и драйверов бизнеса, как сделать SWOT-анализ, алгоритмы статистического анализа ABC XYZ анализ, анализ чувствительности к изменению основных показателей, подходы	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
		к многомерному анализу данных. Карта каналов сбыта.	

Модуль 4 - Построение системного управления бизнесом

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
13.	Цикл стратегического управления. Операционный цикл. Основы делегирования. ***	Основы управления. Отличия руководства, менеджмента и управления. Циклы стратегического и операционного менеджмента. Правила эффективного делегирования. Кейсы.	Длительность 2,5 часа, Шохов А.С., Егоров Е.В.
14.	Система управления в холдингах (для холдинговых структур). ***	Модель системного управления в холдингах и группах компаний. Взаимоотношения собственники-УК-бизнес-юниты. Роли и предназначения УК. Способы централизации и децентрализации процессов в УК. Матрица активов. Способы централизованного планирования и отчетности. Понятие внутренних клиентов. Матрица ответственности, как границы вмешательства-невмешательства УК в операционный бизнес.	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.
15.	Стратегическая идея бизнеса: что это, как она создается, как избежать фиктивности при разработке стратегической идеи. ***	Как разработать стратегическую идею, которая не будет «бумажным тигром»? Как выбрать стратегическую цель, чтобы она не стала демотиватором команды. Какие технологии разработки планов и программ стратегического развития наиболее полезны?	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.
16.	Как построить эффективную маркетинг-стратегию. ***	Полная технология построения эффективной маркетинговой стратегии бизнеса, разработанная БРБ «ПрактикуМ»	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.



№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
17.	Как разработать бизнес-стратегию. ***	Полная технология построения корпоративной стратегии. Что входит в понятия стратегии (разделы). Алгоритм разработки стратеги и стратегического плана развития.	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В., Шохов А.С.
18.	Как построить работающую и самонастраивающуюся систему бизнес-процессов. ***	Наиболее простой и удобный шаблон для описания бизнес-процессов, разработанный БРБ «ПрактикУМ». Модель бизнес-процессов компании. Карты процессов.	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.
19.	Как построить эффективную организационную структуру. ***	Как сделать организационную структуру, отвечающую потребностям компании. Штатное расписание. Понятие Управленческой структуры. Уровни управления. Положения о подразделениях и Карты ответственности (должности). Удобные шаблоны для описания организационной структуры, разработанные БРБ «ПрактикУМ».	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.
20.	Матрица ответственности как инструмент закрепления сфер ответственности и влияния. ***	Наиболее простой и удобный шаблон для описания границ ответственности, разработанный БРБ «ПрактикУМ», и технология его заполнения через групповую работу.	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.
21.	Показатели эффективности КРІ и сбалансированная система показателей BSC, построение системы мотивации персонала. ***	Разъяснение методологии BSC и идеи сбалансированных КРІ. Примеры тонкой настройки эффективности бизнеса через КРІ.	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.
22.	Бизнес-процесс годового планирования. ***	Годовое бизнес-планирование как процесс, охватывающий весь годовой цикл компании. Алгоритм. Ответственные за планирование и участники. Содержание годового бизнес-	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.



№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
		плана. Шаблоны.	
23.	Как построить эффективную систему отчетности и управления результатами. ***	Типы управленческих собраний. Типы отчетности. Принципы эффективных отчетов. Правила проведения отчетных и управленческих собраний. Положение о собраниях и отчетности. Шаблоны отчетов.	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.
24.	Владельческий контроль: что это, как его осуществлять, как построить систему владельческого контроля.	Как владельцам эффективно контролировать свой бизнес, при этом не вмешиваясь в работу топ-менеджеров.	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.
25.	Организация/ апгрейд маркетинговой функции. ***	Построение эффективной функции маркетинга в компании. Главные смыслы маркетинговой деятельности.	Длительность 2,5 часа, Егоров Е.В.
26.	Построение категорийного менеджмента, системы эффективной закупки и управления запасами. ***	Основные технологии категорийного менеджмента, закупки и управления запасами. Как организовать процесс управления таким образом, чтобы компания не накапливала ошибки и неликвиды.	Длительность 2,5 часа, Филянин С.Н., Егоров Е.
27.	Организация / апгрейд процесса продаж B2C и обслуживания клиентов в рознице. ***	Главные ошибки розничной торговли. Основные источники потерь дохода, прибыли в рознице. Предотвращение потерь. Эффективные методы обучения, контроля, корректная кадровая политика в розничной компании: карта компетенций.	Длительность 2,5 часа, Филянин С.Н.
28.	Организация / апгрейд процесса продаж B2B и обслуживания клиентов в оптовых продажах. ***	Главные ошибки оптовой торговли. Основные источники потерь. Предотвращение потерь. Эффективные методы повышения эффективности опта (с учетом специфики бизнеса слушателей). Корректная кадровая политика в оптовой компании: карта компетенций.	Длительность 2,5 часа, Филянин С.Н.
29.	Метод	Методика, позволяющая	Длительность 2,5 часа,

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
	«Предотвращение потерь» (Loss Prevention). Суть метода. Основные ожидаемые результаты применения, как внедрить в работающий бизнес. ***	выявлять скрытые потери, устранять их и за счет этого увеличивать прибыль компании.	Филянин С.Н.

Модуль 5 - Общие полезные знания и методы

№	Тема модуля	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
30.	Анализ рынка с использованием международных баз данных и таможенной статистики.	Демонстрация возможностей международных баз экономической информации для анализа рынка. Работа с противоречивой и неполной информацией. Умение делать обоснованные предположения и оценивать степень надежности данных. Исследовательские задачи для самостоятельного решения.	Длительность 2,5 часа, Федоренко А.В.
31.	Е-commerce и маркетинг - продвижение в социальных сетях, продажи на площадках.	Практические рекомендации работы по продвижению в ФБ. Организация продаж на мировых площадках.	Длительность 2,5 часа, Павлишина Н.А.
32.	Эконометрика как способ моделирования.	Основы эконометрических моделей. Что это такое? Как с ними работать? Что они позволяют понять?	Длительность 2,5 часа, Федоренко А.В.
33.	Искусство составления презентаций, которые убеждают владельцев бизнеса.	Примеры презентаций, которые принесли успех. Примеры неуспешных презентаций. Формулирование основных правил успешных презентаций.	Длительность 2,5 часа, Шохов А.С.

№	Тема модуля	Содержание	Длительность изложения и преподаватели
34.	Принятие решений в ситуации неопределенности.	Что такое неопределенность? Понятие сложности. Понятие контингентности. Ситуации двойной контингентности. Основные стратегии действий в ситуации неопределенности.	Длительность 2,5 часа, Шохов А.С.
35.	Разработка убедительного бизнес-плана для первых лиц.	Бизнес-план: как сделать его таким образом, чтобы выдержать критику потенциальных инвесторов? Как правильно сформулировать центральную идею бизнес-плана? Как правильно презентовать бизнес-план?	Длительность 2,5 часа, Филянин С.Н.
36.	Инструменты оптимизации использования имеющихся ресурсов с целью повышения эффективности и рациональности бизнеса.	О том, что означает оптимизировать использование ресурсов, как повысить эффективность и рациональность бизнеса.	Длительность 2,5 часа, Филянин С.Н.
37.	Логистика оптовой торговли: некоторые методы оптимизации.	Методы оптимизации логистики и разбор решений, связанных с управлением логистическими потоками	Длительность 2,5 часа, Филянин С.Н.
38.	Итоговое занятие курса: основные признаки эффективной компании, подведение итогов, формулирование найденных решений проблемных ситуаций. ***	Подведение итогов. Формулирование решений. План внедрения найденных решений и изменений.	Длительность 2 часа, Егоров Е.В., Филянин С.Н., Шохов А.С., Федоренко А.В.
39.	Тестирование по результатам курса (онлайн). ***	Тестирование участников по усвоению материалы.	Длительность заполнения теста 20 минут, результаты высылаются на следующий день

Лекторы-эксперты:



Евгений Егоров

- ❑ г.Киев, 2 высших образования – педагогическое и маркетинговое.
- ❑ Сертифицированный бизнес-консультант, член Всеукраинской Ассоциации Консультантов по Управлению (IMC-Ukraine) и ассоциации B2B-Украина.
- ❑ Более 12 лет опыта работы на руководящих позициях крупных западных и национальных компаний и холдинговых структур «Coca-Cola», «Herlitz-Hevit», «Лакма», «ТПК», Холдинг «Декарт-Групп», Корпорация «Ольвия».
- ❑ Сертифицированный бизнес-консультант. Опыт консалтинговой работы составляет более 3 лет.
- ❑ Специалист в построении систем управления, как в отдельных бизнесах, так и в холдинговых структурах, стратегическом и операционном планировании и управлении, бизнес-процессном управлении, Системе Сбалансированных Показателей BSC и личных индикаторов эффективности сотрудников KPI, построении мотивационных систем «оплата по результату», формировании Маркетинговой составляющей бизнеса в увязке со стратегией и бизнес-процессами.
- ❑ Автор методологии «Модель системного управления бизнесом и холдинговыми структурами».



Александр Шохов

- ❑ г.Киев, по образованию историк (специализация — античная история), социолог (специализация — условия экономической эффективности организаций), философ (специализация методология и теория познания).
- ❑ Автор книг «Сознание: инструкция пользователя» (комментарии к книге Дм.Реута), «Взгляд Орла», «Изменись или уйди с рынка» (в соавторстве с С.Филияниным).
- ❑ Автор метода живого моделирования коллективной деятельности.
- ❑ Специализация и опыт работы: консалтинг по решению проблем эффективного развития отраслей для Министерства Сельского Хозяйства Республики Казахстан, Министерства Транспорта и коммуникаций Республики Казахстан, Железной дороги Казахстана, Министерства Экономического Развития и Торговли Казахстана (2001-2014 гг);
- ❑ Решение комплексных задач развития и внедрения инноваций для крупных холдингов и частных компаний в Казахстане, в России, в Украине (1996-2017 гг.)



Сергей Филлянин

- ❑ г. Одесса, 2 высших образования инженерное и экономическое, MBA.
- ❑ Более 20 лет успешной работы на руководящих должностях в крупных национальных и международных компаниях (Швейцарский холдинг «Palma Group s.a.», «Харьковская бисквитная фабрика», «Европродукт», «Антошка», «Группа Кампари», «Одесский завод шампанских вин», «ЗИ», «ТВА-групп»).
- ❑ Эксперт в управлении, разработке и построении успешных бизнес-систем, создании новых продуктов и выведении на рынок брендов. Опыт в логистике, предупреждении потерь (Loss Prevention), B2B и B2C продажах, управлении финансами, внедрении ТОС Э.Голдрата и методологии И.Адизеса
- ❑ Автор тренингов «Интегрированная товаропроводящая цепочка», «Новые продажи», «О чем говорит финансовая отчетность», «Предупреждение потерь, как источник дополнительной прибыли» и ряда статей (www.filyanin.com). Автор книги «Изменись или уйди с рынка» (в соавторстве с А.Шоховым).



Андрей Федоренко

- ❑ Эксперт Аналитического Центра экономической политики в АПК Республики Казахстан
- ❑ Со-организатор международной конференции TEDx Odessa.
- ❑ Аспирант Университета Банковского Дела по специальности «Экономика» (Киев)
- ❑ Специалист по интернет-коммуникациям и онлайн платежным системам
- ❑ Отраслевой опыт:
 - АПК
 - HoReCa
 - Легкая промышленность
 - Финансы
 - Транспорт
 - Телекоммуникации
 - Пищевая промышленность