

Образовательные проекты для бизнеса с 1992 г.

академические бизнес-курсы, семинары, консультации, бизнес-анализ

Для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий малого и среднего бизнеса, крупных предприятий оптовой и розничной торговли и торговых сетей

ТЕХНОЛОГИИ РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ: МЕНЕДЖМЕНТ, ФИНАНСЫ, МАРКЕТИНГ, ПРОДАЖИ, ЗАКУПКИ, БИЗНЕС-АНАЛИЗ

Рационально – значит разумно (лат. *ratio* – разум)

Если Вы стремитесь получить профессиональные знания в области управления бизнесом, если Вы хотите повысить профессиональные компетенции своих работников, обеспечить рост производительности труда, эффективность принимаемых решений и успех Вашего дела, то мы приглашаем Вас и Ваших работников пройти обучение по нашим образовательным программам с получением свидетельства установленного образца.

Цели обучения

Современный рынок с его высоким уровнем динамики, степенью конкуренции и кризисными явлениями не допускает управление бизнесом интуитивно или опытным путём. Требуется *рациональный подход к управлению*, основанный на эффективных методах бизнес-анализа и принятия решений.

Предлагаемые программы обучения основаны на практическом материале и технологиях, разработанных авторами в ходе многолетней (с 1990 года) практической работы в качестве разработчиков программного обеспечения, руководителей подразделений и консультантов по управлению и бизнес-анализу в более чем 600 организациях и на предприятиях малого и среднего бизнеса.

Мы предлагаем инструменты управления бизнесом, не требующие больших финансовых вложений. Наши технологии – это готовые решения, проверенные многолетней практикой их применения.

В результате обучения Вы сможете получить практические знания по управлению бизнесом, всегда чувствовать уверенность при принятии решений и добиваться успехов в своём деле.

Виды и обеспечение учебных занятий

Занятия по программам 1-3 проводятся в форме презентации теоретического материала с решением практических задач. В ходе занятий обучающимся представляются реальные разработки и примеры реализации наших технологий и систем управления на предприятиях. Занятия по программам 4-6 проводятся в компьютерном классе. При решении практических задач используются офисные приложения и комплекс программ **INFORT Group Sales & Branding**. Обучающимся предоставляется учебно-методический материал в электронном виде.

Авторы и ведущие

Степанов Вадим Григорьевич

кандидат экономических наук, доцент

Директор по R&D, руководитель проектов **INFORT Group**, разработчик технологий и систем бизнес-анализа – с 1990 г.; консультант по управлению и системам бизнес-анализа в коммерции и маркетинге, на руководящих должностях в организациях торговли (аутсорсинг) – с 1996 г.; зав. кафедрой финансов и информационных технологий управления ТФ Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров – с 1992 г.

Степанова Татьяна Викторовна

Руководитель **INFORT Group**, предприниматель – с 2003 г.; консультант по компьютерным технологиям управления офисом, технологиям бизнес-анализа и CRM-системам управления активными продажами – с 1990 г.; руководитель маркетинговыми исследованиями – с 1997 г.; старший преподаватель кафедры финансов и информационных технологий управления ТФ Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров – с 1992 г.

1. ТЕХНОЛОГИИ РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Фундаментальный курс, основанный на практике бизнеса

- **Менеджмент организации:** принципы, функции и технологии рационального управления. Бизнес-планирование и контроль. Коммуникации и принятие решений. Дельта-модель, информационные технологии и системы управления предприятием.
- **Менеджмент продвижения:** организация предприятия и концепция последовательного управления продвижением. FMPSP-модель управления. ITHR-модель достижения результата.
- **Операционный и финансовый менеджмент продвижения.** Модели операционного управления продвижением. Операционный цикл и управление деловой активностью. Оценка ликвидности активов и финансового состояния предприятия. Операционный CVP-анализ: классификация издержек и расчёт критических значений параметров точки безубыточности. Оценка рентабельности бизнеса. Факторная модель Дюпона. Оценка рисков. Факторная модель управления операционной деятельностью. Кредиты и инвестиции. Оценка эффективности реальных инвестиций.
- **Стратегический маркетинг.** Рынок и элементы рыночного механизма. Структура рынка, конкуренция, сегментирование рынка. Бизнес-сегменты. Модели поведения продавца на рынке. Концепции маркетинга. Товар и его свойства. Стратегии охвата рынка, маркетинговые исследования и позиционирование торговой марки. Поведение потребителей, цикл продвижения. Принцип и технология брендинга. Драйверы организации и бренда. Бренд-трансляторы и принцип IMC. Управление IMC. Дистрибуция.
- **Операционный маркетинг.** Оптимальное планирование и контроль бюджета продаж. Управление ассортиментом: структура ассортимента и ассортиментная политика предприятия. Планирование и контроль оптимальной структуры ассортимента. Управление запасами: оптимальное планирование и контроль обеспеченности продаж товарными запасами. Управление ценами: затратный, ценностный и маркетинговый подходы к ценообразованию. Конкурентный анализ рынка и оптимизация цен. Оценка эффективности дисконтных программ.
- **Организация бизнеса и управление персоналом:** делегирование, полномочия и ответственность, организационная структура. Жизненный цикл работника. Мотивация, власть, лидерство, стиль руководства. Управление производительностью труда: принципы ведения бизнеса и модели управления. Принцип идейных продаж. Модели и системы заработной платы персонала.

Объём и стоимость обучения: 24 / **40** / 72* *акад. ч.*; 200 руб. / *акад. ч.*

* *здесь и далее указываются варианты краткого / стандартного / полного курса обучения*

2. МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ. ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

- **Менеджмент организации:** принципы, функции и технологии рационального управления. Бизнес-идея и бизнес-план. Дельта-модель управления предприятием.
- **Менеджмент продвижения:** организация предприятия и концепция последовательного управления продвижением. FMPSP-модель управления. ITHR-модель достижения результата.
- **Организация бизнеса:** делегирование, полномочия и ответственность, организационная структура. Жизненный цикл работника.
- **Мотивация персонала,** власть, лидерство, стиль руководства.
- **Управление производительностью труда:** принципы ведения бизнеса и модели управления персоналом. Принцип идейных продаж. Модели и системы заработной платы персонала.

Объём и стоимость обучения: 8 / **16** / 24 *акад. ч.*; 200 руб. / *акад. ч.*

3. СТРАТЕГИИ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ

- **Менеджмент продвижения.** Менеджмент организации: принципы, функции и технологии рационального управления. Бизнес-идея и бизнес-план. Менеджмент продвижения: концепция и FMPSP-модель управления. Операционный и финансовый менеджмент продвижения: модели операционного управления продвижением и задачи маркетинга.
- **Стратегический маркетинг.** Рынок и элементы рыночного механизма. Структура рынка, конкуренция, сегментирование рынка. Бизнес-сегменты. Модели поведения продавца на рынке. Концепции маркетинга. Товар и его свойства. Стратегии охвата рынка, маркетинговые исследования и позиционирование торговой марки. Поведение потребителей, цикл продвижения. Принцип и технология брендинга. Драйверы организации и бренда. Бренд-трансляторы и принцип IMC. Управление IMC.
- **Операционный маркетинг.** Оптимальное планирование и контроль бюджета продаж. Управление ассортиментом: структура ассортимента и ассортиментная политика предприятия. Планирование и контроль оптимальной структуры ассортимента. Управление запасами: оптимальное планирование и контроль обеспеченности продаж товарными запасами. Управление ценами: затратный, ценностный и маркетинговый подходы к ценообразованию. Конкурентный анализ рынка и оптимизация цен. Оценка эффективности дисконтных программ.

Объём и стоимость обучения: 16 / **24** / 40 академ. ч.; 200 руб. / академ. ч.

4. КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОФИСОМ

- Технологии подготовки и интеграции деловых документов с использованием офисных приложений.
- Организация документооборота на основе облачных технологий Интернет.

Объём и стоимость обучения: 8 / **16** / 24 академ. ч.; 300 руб./ академ. ч.

5. БИЗНЕС-АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА КОМПЬЮТЕРЕ

- Инструментальные средства и технологии анализа коммерческих бизнес-процессов.
- OLAP-технологии анализа данных на основе сводных таблиц и диаграмм.
- Анализ бизнес-процессов: продажи, закупки, маркетинг, финансы. Решение практических задач.

Объём и стоимость обучения: 8 / **16** / 24 академ. ч.; 300 руб./ академ. ч.

6. УПРАВЛЕНИЕ АКТИВНЫМИ ПРОДАЖАМИ

СЛОЖНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ НА ОСНОВЕ CRM-СИСТЕМЫ INFORT Group DMS

Для предпринимателей, руководителей и управленцев организаций, работающих на рынках B2B-продаж сложных продуктов и услуг

- Сложные продажи: принципы, технологии, инструменты управления.
- CRM-системы: структура и технология продаж, проблемы внедрения и использования.
- **INFORT Group DMS:** технология управления активными продажами сложных продуктов и услуг по телефону и в режиме личных встреч.

Объём и стоимость обучения: 4 / **8** / 16 академ. ч.; 1 000 руб. / академ. ч.

Стоимость индивидуального обучения по программам: 1 000 руб. / академ. час.

Стоимость консультационных услуг по вопросам коммерческой деятельности и управления в области маркетинга, продаж и закупок, мотивации персонала и финансов продвижения, ИТ-технологий и систем бизнес-анализа и управления: 1 500 руб./час.