

Образовательные проекты для бизнеса с 1992 г.

Для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий малого (микро) и среднего бизнеса

Проект «Наука и образование для бизнеса» с 2013 г.

Программа обучения

ТЕХНОЛОГИИ РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

менеджмент, финансы, коммерция, маркетинг, персонал, бизнес-анализ

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

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 применении технологий бизнес-анализа и планирования, обеспечивающих принятие оптимальных управленческих решений.

Предлагаемая программа обучения основана 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 (МСБ).

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 модулям 1-4 программы 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 модулям 5-7 проводятся в компьютерном классе. При решении практических задач используются офисные приложения и комплекс программ **INFORT Group Business Intelligence**.

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.; доцент кафедры финансов и информационных технологий управления ТФ Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров – с 1992 г.

ТЕХНОЛОГИИ РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Фундаментальный курс, основанный на практике бизнеса

Модули программы

1. Менеджмент организации и продвижения. Управление производительностью труда

- 1.1. Основы менеджмента. Подходы, принципы, функции и технологии рационального управления организацией. Коммуникации и принятие решений.
- 1.2. Бизнес-планирование и контроль. Информационные задачи контроля: учёт и анализ.
- 1.3. Информационная Δ -модель управления, информационные технологии и системы управления предприятием.
- 1.4. Организация бизнеса, концепция и FMPSP-модель управления продвижением.
- 1.5. Организация бизнеса: делегирование, полномочия и ответственность, организационная структура. Жизненный цикл работника в организации.
- 1.6. Мотивация, власть, лидерство, стиль руководства на предприятиях МСБ.
- 1.7. ITHR-модель достижения результата.
- 1.8. Управление производительностью труда: принципы ведения бизнеса и модели управления. Классификация персонала. Принцип идейных продаж.
- 1.9. Модели и системы заработной платы персонала.

8 академ. ч. аудиторных занятий (1 день обучения)

2. Операционный и финансовый менеджмент продвижения

- 2.1. Модели операционного управления продвижением.
- 2.2. Операционный цикл и управление деловой активностью.
- 2.3. Оценка ликвидности активов и финансового состояния предприятия.
- 2.4. Операционный CVP-анализ: классификация издержек и расчёт параметров точки безубыточности.
- 2.5. Оценка рентабельности бизнеса. Факторная модель Дюпона. Оценка рисков.
- 2.6. Факторная модель управления операционной деятельностью.
- 2.7. Кредиты и инвестиции. Оценка эффективности реальных инвестиций.

8 академ. ч. аудиторных занятий

3. Стратегический маркетинг предприятия МСБ

- 3.1. Рынок и элементы рыночного механизма.
- 3.2. Структура рынка, конкуренция, сегментирование рынка. Бизнес-сегменты.
- 3.3. Модели поведения продавца на рынке.
- 3.4. Концепции маркетинга. Товар и его свойства.
- 3.5. Стратегии охвата рынка, маркетинговые исследования и позиционирование торговой марки.
- 3.6. Поведение потребителей, цикл продвижения.
- 3.7. Принцип и технология брендинга. Драйверы организации и бренда.
- 3.8. Бренд-трансляторы и принцип IMC. Управление IMC.
- 3.9. Дистрибуция.

8 академ. ч. аудиторных занятий

4. Операционный маркетинг и коммерция (продажи, закупки)

- 4.1. Оптимальное планирование и контроль бюджета продаж.
- 4.2. Управление ассортиментом: структура ассортимента и ассортиментная политика предприятия. Планирование и контроль оптимальной структуры ассортимента.
- 4.3. Управление запасами: оптимальное планирование и контроль обеспеченности продаж товарными запасами.
- 4.4. Управление ценами: затратный, ценностный и маркетинговые подходы к ценообразованию. Конкурентный анализ рынка и оптимизация цен. Оценка эффективности дисконтных программ.

8 академ. ч. аудиторных занятий

Информационные технологии управления

5. Профессиональная работа с документами

- 5.1. Технологии подготовки деловой документации (текстовых документов, электронных таблиц, презентаций) с использованием офисных приложений Microsoft Office, Open Office, Libre Office на профессиональном уровне.
- 5.2. Технологии интеграции документов и управления документооборотом.
- 5.3. Организация документооборота на основе облачных технологий Интернет.

16 (24) акад. ч. занятий в компьютерном классе

6. Профессиональные вычисления. Бизнес-анализ и планирование на компьютере

- 6.1. Инструментальные средства и технологии анализа коммерческих бизнес-процессов.
- 6.2. OLAP-технологии анализа данных на основе сводных таблиц и диаграмм.
- 6.3. Анализ бизнес-процессов: решение практических задач.

8 (16) акад. ч. занятий в компьютерном классе

7. Управление активными продажами сложных продуктов и услуг на основе применения CRM-систем

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

4 (8) акад. ч. занятий в компьютерном классе

Внимание!

- Для большинства предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий оптимальным вариантом будет теоретическое обучение в объеме 32 акад. часа (**модули 1-4**) и практическая аналитическая работа на компьютере в объеме 8 акад. часов (**модуль 6**). В этом случае будут максимально охвачены все важнейшие направления бизнеса и обеспечена наиболее тесная связь между теорией и практикой.
- Если же Вам необходимы более глубокие знания в области бизнес-анализа и планирования, то мы рекомендуем пройти обучение по **модулю 6** в объеме 16 акад. часов.
- **Все модули могут быть максимально адаптированы специально для руководителей и управленцев предприятий оптовой и розничной торговли (торговых сетей).**
- Если на Вашем предприятии существует проблема организации эффективного документооборота или просто Вы слишком долго готовите текстовые документы, Вам сложно выполнять вычисления в электронных таблицах или создать деловую презентацию, то рекомендуем пройти обучение по **модулю 5** в объеме 16 или 24 акад. часов. В результате, во-первых, Вы сможете существенно сократить свои трудозатраты в повседневной работе с документами. Во-вторых, Вы будете готовить гораздо более качественные документы (тексты, расчёты, презентации) для себя, своих клиентов, партнёров и работников.
- Если Вы хотите организовать эффективные продажи сложных продуктов и услуг с длительным предпродажным циклом работы с потребителями (сырья и материалов, оборудования, техники, мебели, программных продуктов, услуг и пр.), и при этом не тратиться на рекламу, то Вам обязательно необходимо пройти обучение по **модулю 7**. Мы расскажем, как можно совсем недорого организовать эффективные продажи с использованием CRM-системы.

Стоимость обучения в группе: 400 руб. за акад. час.

Мы уверены, что обучение у нас поможет Вам решить многие проблемы Вашего бизнеса и, тем самым, обеспечить его успешное развитие. Вы сможете оценить и нас как специалистов своего дела и в дальнейшем обращаться к нам за консультациями по различным вопросам коммерческой деятельности и управления.

Консультационные услуги по вопросам коммерческой деятельности и управления с 1996 г.

Разовые консультации и консультационное сопровождение предприятий малого (микро) и среднего бизнеса

1. **Стратегический маркетинг и финансы продвижения**
 - 1.1. Разработка стратегии поведения продавца на рынке.
 - 1.2. Финансы маркетинга и продаж.
 - 1.3. Организация и проведение исследований рынка с наименьшими издержками.
 - 1.4. Разработка элементов торговой марки – бренда: дифференцирующей идеи, индивидуальных характеристик и образа торговой марки, обеспечивающих её чёткое позиционирование на рынке.
 - 1.5. Разработка и сопровождение рекламной кампании торговой марки (предприятия, продукта, услуги);
2. **Операционное управление коммерцией и комплексом маркетинга**
 - 2.1. Планирование и контроль бюджета продаж.
 - 2.2. Планирование и контроль структуры ассортимента.
 - 2.3. Планирование и контроль оптимального уровня обеспеченности продаж запасами.
 - 2.4. Выбор стратегии ценообразования. Конкурентный ассортиментно-ценовой анализ рынка и оптимальное ценообразование. Планирование и контроль дисконтных программ.
 - 2.5. Выбор стратегии дистрибуции. Оптимальное планирование места продаж.
 - 2.6. Разработка бюджета рекламной кампании. Медиа-планирование и сопровождение рекламной кампании.
3. **Организация бизнеса. Управление персоналом и производительностью труда.** Организация и мотивация персонала. Разработка эффективной системы заработной платы персонала.
4. **Организация корпоративных продаж сложных продуктов и услуг на основе CRM-системы.**
5. **Организация службы маркетинга предприятия, организационное и информационное обеспечение управления коммерцией и маркетингом.**

Бизнес-анализ и автоматизация управления в сфере коммерции (продажи, закупки) и маркетинга с 1990 г.

**Внедрение технологий и систем поддержки управленческих решений,
постановка задачи и разработка программного обеспечения, сопровождение Клиента**

Стоимость разовых консультаций: 1 500 руб./ час.

Объём и соответствующая стоимость оказания услуг по консультационному сопровождению Клиента, бизнес-анализу и автоматизации управления зависят от их объёма и сложности, и определяется в индивидуальном порядке по согласованию с Клиентом.