

Образовательные проекты для бизнеса ^{с 1992 г.}

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

Для субъектов малого и среднего бизнеса

- ❖ **С 1990 года** мы занимаемся разработкой и внедрением технологий бизнес-анализа и систем управления коммерческой деятельностью предприятия в сфере маркетинга, продаж, закупок и финансов маркетинга.
С 1992 года занимаемся преподавательской деятельностью, проводим курсы обучения и семинары для предпринимателей, руководителей, управленцев и специалистов организаций торговли и сферы услуг, коммерческих структур производственных, строительных и пр. предприятий, работаем в Тульском филиале Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
С 1996 года мы оказываем субъектам малого и среднего бизнеса консультационные услуги по вопросам коммерческой деятельности и управления, работаем на руководящих должностях в организациях торговли на условиях аутсорсинга.
- ❖ С 2009 года в соответствии с Постановлением Администрации города Тулы №3833 от 01.12.2009, **INFORT Group** входит в перечень организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства муниципального образования город Тула: tula.ru
В рамках данного проекта с 2009 по 2015 г.г. было проведено 10 обучающих семинаров для субъектов МСП, а также 4 исследования состояния развития субъектов малого и среднего предпринимательства г. Тулы.
- ❖ В 2013 году консалтинговая группа **INFORT Group** начала реализацию собственного **регионального проекта «Наука и образование для бизнеса»**, в рамках которого проводятся конференции, семинары, курсы повышения квалификации по программам ДПО и консультации с привлечением наших партнёров:
 - Тульского регионального фонда «Центр поддержки предпринимательства», hub71.ru
 - Управления экономического развития Администрации г. Тулы, tula.ru
 - Кафедры финансов и информационных технологий управления ТФ Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, rea.ru

Наше обучение носит академический характер, то есть с соблюдением установившихся в современной экономической науке традиций и методик обучения. В целом мы придерживаемся того правила, что *знание принципов освобождает от запоминания массы случайных фактов*, а, также, что *знания невозможно натренировать – их можно только получить*. Поэтому, мы не тренируем – мы учим. И наш многолетний опыт доказывает правильность такого подхода к обучению.

В то же время мы в полном объёме используем современные методы и инструменты обучения. Занятия проводятся в форме презентаций теоретического материала с решением практических задач бизнес-анализа с использованием калькулятора / планшета / компьютера. В ходе обучения разбираются практические задачи бизнес-анализа и управления маркетингом, продажами и закупками, а также реальные примеры их реализации на предприятиях торговли с применением модулей нашей автоматизированной системы управления **INFORT Group Sales & Branding**.

Сотрудниками **INFORT Group** опубликовано **более 200 работ** на русском и английском языках по бизнес-анализу и управлению в экономике и торговле.

Наши книги и статьи можно найти на сайтах издательств «Аудит и финансовый анализ» (auditfin.com), «Бизнес-журнал» (b-mag.ru), «Современная торговля», (panor.ru), «LAMBERT Academic Publishing» (lap-publishing.com), «Концепт» (e-koncept.ru), в каталогах «Amazon.com» (amazon.com), «Люблю книги» (ljubljudknigi.ru) и др.

Обучающимся по нашим программам все наши книги и учебно-методическая литература предоставляются в электронном виде бесплатно.

Региональный проект
«Наука и образование для бизнеса» с 2013 г.**Проведённые мероприятия**

1. Цикл из 6 семинаров по теме «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом» для субъектов МСП и студентов Тульского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова
Сентябрь 2013 г., Ноябрь 2013 г., Январь 2014 г.
Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85
2. Цикл из 2 семинаров по теме «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом»
27.01.2014, 30.01.2014
Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85, hub71.ru
3. Цикл из 2 семинаров по теме «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом»
17.02.2014, 19.02.2014
Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85, hub71.ru
4. Семинар по теме «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом»
17.03.2014
Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85, hub71.ru
5. I научно-практическая конференция в рамках регионального проекта **INFORT Group** «Наука и образование для бизнеса». Семинар по теме «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом»
14.04.2014
Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85, hub71.ru
6. Цикл из 2 семинаров по теме «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом»
14.05.2014, 19.05.2014
Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85
tula.ru - 1; tula.ru - 2
7. II научно-практическая конференция в рамках регионального проекта **INFORT Group** «Наука и образование для бизнеса». Цикл из 2 семинаров по теме «Модели и технологии управления малым и средним бизнесом».
24.04.2015, 27.04.2015
Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85,
hub71.ru; tula.ru - 1; tula.ru - 2
8. Курсы повышения квалификации по программам ДПО: «Управление персоналом» и «Эффективный маркетинг. Стратегии и технологии управления маркетингом»
25.03.2015, 26.03.2015, 29.03.2015
Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.,
tula.ru; rea.ru - 1; rea.ru - 2
9. Семинар по теме «Модели и технологии рационального управления бизнесом: ассортимент, товарные запасы и цены»
15.04.2016
Место проведения: Первый региональный Бизнес-инкубатор, г. Тула, ул. Кирова, 135, hub71.ru

- 10. III научно-практическая конференция в рамках регионального проекта INFORT Group «Наука и образование для бизнеса».** Цикл из 2 семинаров по теме «Стратегии и технологии рационального управления бизнесом»: «Стратегии и технологии управления продвижением бренда» и «Технологии и системы управления торговым бизнесом: финансы, маркетинг, продажи, закупки»
18.04.2016, 22.04.2016
Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85
[tula.ru - 1](#); [tula.ru - 2](#); [tula.ru - 3](#); [tula.ru - 4](#); [tula.ru - 5](#)
- 11. Курсы повышения квалификации по программе ДПО «Основы предпринимательства»**
21.05.2016 – 28.05.2016
Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.
[rea.ru - 1](#); [rea.ru - 2](#); [rea.ru - 3](#)
- 12. Консультационные услуги по бизнес – планированию (услуги оказаны 36 СМСП)**
01.06.2016 – 30.06.2016
Место проведения: Тульский региональный фонд «Центр поддержки предпринимательства», г. Тула, ул. Жаворонкова, 2, [hub71.ru](#)
- 13. Цикл из 7 семинаров по теме «Модели и технологии бизнес-планирования»**
25.05.2016, 15.06.2016, 29.06.2016, 28.07.2016, 29.07.2016, 21.09.2016, 28.09.2016
Место проведения: Первый региональный Бизнес-Инкубатор, г. Тула, ул. Кирова, 135
Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанк России», г. Тула, пр. Ленина, 85
[hub71.ru - 1](#); [hub71.ru - 2](#); [hub71.ru - 3](#); [hub71.ru - 4](#); [hub71.ru - 5](#); [hub71.ru - 6](#); [tula.ru - 1](#); [tula.ru - 2](#); [hub71.ru - 7](#); [hub71.ru - 8](#); [tula.ru - 3](#)
- 14. Курсы повышения квалификации по программам ДПО «Основы предпринимательской деятельности» и «Стратегии и технологии управления маркетингом»**
17.11.2016 – 29.11.2016
Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б, [tula.ru - 1](#); [tula.ru - 2](#)
- 15. Цикл из 4 семинаров по теме «Модели и технологии бизнес-планирования»**
14.12.2016, 16.12.2016, 17.12.2016, 19.12.2016
Место проведения: Тульский региональный фонд «Центр поддержки предпринимательства», г. Тула, ул. Жаворонкова, 2, [tula.ru - 1](#); [tula.ru - 2](#)
- 16. Курсы повышения квалификации по программам ДПО «Основы предпринимательской деятельности» и «Стратегии и технологии управления маркетингом»**
21.04.2016 – 25.04.2016
Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б., [hub71.ru](#)
- 17. IV научно-практическая конференция в рамках регионального проекта INFORT Group «Наука и образование для бизнеса».** Семинар по теме «Технологии рационального управления бизнесом: от идеи до результата»
26.04.2016
Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.

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

ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**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.

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.

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.

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.

4. КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОФИСОМ

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

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.

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.

Консультационные услуги с 1996 г.

Для субъектов малого и среднего бизнеса

1. Консультации по продвижению продуктов и услуг предприятия

1.1. Разработка стратегии поведения продавца на рынке.

В ходе консультирования в форме презентации теоретического и практического материала предлагаются и объясняются возможные схемы действий предприятия на рынке, разъясняются основные возможности и угрозы.

1.2. Организация и проведение исследований рынка с наименьшими издержками.

В ходе консультирования в форме презентации теоретического и практического материала предлагаются и объясняются методы планирования исследования: определение целей, выбора метода и инструментов исследования, объёма выборки, способов обработки и анализа результатов.

1.3. Разработка элементов торговой марки – бренда: дифференцирующей идеи, индивидуальных характеристик и образа торговой марки, обеспечивающих её чёткое позиционирование на рынке.

В ходе консультирования:

- *в форме презентации теоретического и практического материала объясняется технология разработки торговой марки – бренда;*
- *с использованием собственного программного обеспечения консультанта осуществляется SWOT-анализ рынка и разработка элементов бренда.*

1.4. Разработка и сопровождение рекламной кампании торговой марки (предприятия, продукта, услуги);

В ходе консультирования:

- *в форме презентации теоретического и практического материала объясняется технология планирования рекламной кампании;*
- *с использованием собственного программного обеспечения консультанта осуществляется выбор медиа-средств для продвижения, определение целевого бюджета рекламной кампании, оптимальное распределение бюджета между медиа-средствами.*

2. Консультации по управлению комплексом маркетинга предприятия и продажами

2.1. Планирование и контроль бюджета продаж.

2.2. Планирование и контроль структуры ассортимента.

2.3. Планирование и контроль оптимального уровня обеспеченности продаж товарными 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.

2.7. Управление производительностью труда в системе маркетинга и продаж. Организация и мотивация персонала. Разработка эффективной системы заработной платы персонала.

2.8. Бизнес-анализ и информационное обеспечение маркетинга, продаж и закупок.

3. Консультации по организации корпоративных продаж сложных продуктов и услуг (технически сложные, ИТ продукты, услуги, инновации) на основе CRM-системы.

4. Консультации по организации службы маркетинга предприятия, организационному и информационному обеспечению маркетинга, продаж и закупок.

Бизнес-анализ и технологии управления с 1990 г.**Для субъектов малого и среднего бизнеса**

1. Внедрение технологий бизнес-анализа и автоматизированных систем поддержки принятия управленческих решений в сфере маркетинга, продаж и закупок по направлениям:
 - 1.1. Управление бюджетом продаж (опт, розница, розничные сети): анализ, прогнозирование и оптимальное планирование доходов от операционной деятельности;
 - 1.2. Управление ассортиментом и товарными запасами: анализ ассортиментной структуры продаж и оптимальное планирование структуры ассортимента. Оптимальное планирование и контроль обеспеченности продаж товарными запасами.
 - 1.3. Управление ценами: конкурентный ассортиментно-ценовой анализ рынка и оптимальное ценообразование. Управление дисконтными программами.
 - 1.4. Управление производительностью труда: разработка систем заработной платы, анализ качества функционирования и оптимизация систем обслуживания.
 - 1.5. Управление корпоративными продажами сложных товаров и услуг (оборудование, технологии, информационные продукты и услуги, инновации) на основе CRM-систем: внедрение технологий и автоматизированных систем активных продаж по телефону и в режиме личных контактов.
 - 1.6. Управление бюджетом рекламной кампании бренда: анализ рынка, позиционирование, оптимальное медиа-планирование и контроль бюджета рекламной кампании.
2. Разработка информационных систем учёта и анализа коммерческой деятельности для предприятий малого бизнеса на основе офисных программ.
3. Обучение персонала технологиям бизнес-анализа и работе с программным обеспечением.
4. Консультационное сопровождение фирм по вопросам бизнес-анализа и автоматизированных систем управления коммерческой деятельностью.

Об авторах проекта и ведущих образовательных программ**Степанов Вадим Григорьевич****Директор по R&D, руководитель проектов INFORT Group**

кандидат экономических наук, доцент

Заведующий кафедрой финансов и информационных технологий управления
Тулского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

25 мая 2015 года решением Президиума Российской Академии Естествознания кафедра награждена дипломом «**Золотая кафедра РОССИИ**» серии «**Золотой фонд отечественной науки**» за вклад в развитие Отечественного образования.

**Бизнес-анализ, консалтинг и аутсорсинг**

Более 600 корпоративных клиентов – организаций оптовой и розничной торговли, сферы услуг, производственных предприятий малого и среднего бизнеса.

с 1990 года – **разработчик программного обеспечения бизнес-анализа и управления**, корпоративных банков данных и CRM-систем, учётных и аналитических программ для предприятий оптовой и розничной торговли;

с 1992 года – **автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров**, программ повышения квалификации для предпринимателей, управленцев и специалистов; преподаватель, зав. кафедрой, зам. директора в экономическом ВУЗе;

с 1996 года – **консультант по управлению и бизнес-анализу в сфере маркетинга, продаж и закупок; работа на руководящих должностях** (директор службы маркетинга, директор по развитию) в организациях оптовой и розничной (сети) торговли (аутсорсинг).

Руководитель служб маркетинга на предприятиях торговли (аутсорсинг):

1996-2001 – продажи офисной мебели. Консультант по управлению и бизнес-анализу; Заместитель генерального директора по маркетингу.

2001-2005 – оптовые продажи алкогольной продукции. Консультант по управлению и бизнес-анализу; Директор службы маркетинга; Директор по развитию (служба маркетинга и отдел АСУ).

2005-2014 – межрегиональная сеть аптек (более 80 аптек). Консультант по управлению и бизнес-анализу; Директор по маркетингу (отдел управления товарными категориями, отдел продвижения, отдел закупок, ИТ-сектор, справочная служба и заказ по телефону).

Консультационное сопровождение фирм (без учёта краткосрочных консультаций до 1 месяца) по следующим направлениям продвижения продуктов и услуг:

- оптовые и розничные продажи офисной мебели;
- розничные продажи бытовой мебели;
- прямые продажи автоматических ворот и оборудования;
- прямые продажи химической продукции;
- прямые продажи трубопроводной арматуры;

- прямые продажи металла и строительного оборудования; прямые продажи рекламы на ТВ и радио (медиа-холдинг);
- производство молочной продукции;
- оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами;
- розничные продажи строительных и отделочных материалов и оборудования;
- торговые центры: универсальный, мебельный, строительные;
- дом моды;
- сеть ювелирных магазинов;
- оптовая торговля продуктами питания и др.

с 1997 года – **руководитель проектов маркетинговых исследований** (опросы, телемаркетинг, конкурентный анализ рынков) на более чем 50 рынках городов Тульской, Московской, Калужской, Липецкой, Рязанской областей и Алтайского края.

Торговля: Офисная мебель, сейфы, офисное оборудование и аксессуары • Компьютерная техника • Климатическое оборудование (Тула, Москва) • Бытовая техника и оборудование • Бытовая мебель и предметы интерьера • Двери, напольные покрытия, паркет • Бумажная продукция и канцелярские товары • Алкогольная продукция • Автомобильный рынок • Трубопроводное оборудование • Химическая продукция • Металлопрокат • Строительные материалы и инструменты • Оптовая торговля продуктами питания, водой и напитками • Газовое оборудование • Мелкорозничная сетевая торговля • Фармацевтический розничный и оптовый рынок (Тула и города ЦФО) • Ювелирные изделия • Упаковочная продукция • Детские товары.

Производство и строительство: Текстиль и швейное производство (Тула, Тула – Иваново) • Молочная продукция • Автоматические ворота, противопожарное оборудование, сэндвич-панели (Тула – Москва) • Коттеджное строительство • Холодильное оборудование.

Услуги: Банковские услуги • Аудиторские услуги • Юридические услуги • Услуги инвестиционных фондов (Тула – США) • Услуги газоснабжения • Туристические услуги • Сотовая связь: ремонт и продажа сотовых телефонов (Тула – Москва) • Услуги международной и междугородней связи (Тула – Москва) • Торговые центры • Развлекательные услуги, лотерея • Интернет-услуги.

Средства массовой информации, издательства, агентства: Телевизионные каналы, радиостанции, пресса (газеты, журналы, издательства) • Информационное агентство (Москва).

с 2009 года – член общественно-экспертного совета по малому и среднему предпринимательству при главе Администрации г. Тула.

Образование

- Высшее, университетское. Квалификация – математик (Прикладная математика, 1990).
- **Сертификат консультанта в области коммерции и маркетинга** Учебного центра Торгово-промышленной палаты г. Лиона (Франция, 1998).
- **Ученая степень кандидата экономических наук** (1999) по специальностям:
08.00.12 – «Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности» и
08.00.13 – «Экономико-математические методы».
- **Учёное звание доцента** по кафедре информационных технологий и телекоммуникаций (2009).
- с 1994 – участие в тренингах по технике прямых продаж, конференциях и семинарах по продажам, рекламе и маркетингу. Обучение по управлению качеством в образовательных учреждениях, стажировка и повышение квалификации в сфере ИТ. Участие в региональных, всероссийских и международных научно-практических мероприятиях РГТЭУ, МГУ, МБИ, СПбГТЭУ, СПбГУЭФ и др.

Публикации

140 научных и учебно-методических работ по бизнес-анализу и управлению на русском и английском языках, в том числе: 2 учебника по экономическому анализу в торговле (в соавторстве, гриф УМО); 7 монографий (5 изданы в Германии), а также 16 статей в журналах «Российская торговля», «Современная торговля» и «Тульский бизнес журнал».

Знания и опыт

- Профессиональные знания количественных методов бизнес-анализа, экономики и финансов, менеджмента и маркетинга, теории и практики брендинга, технологий сложных продаж, технологий программирования и инструментальных средств разработки программ и баз данных, информационных технологий и систем управления в сфере продаж и маркетинга.

- **Опыт программирования** (с 1983). Разработчик языка программирования ALLite для обучения экономистов основам алгоритмизации и программирования.
- **Опыт разработки и внедрения информационных технологий в торговле** (с 1990), компьютерных систем класса Business Intelligence в сфере маркетинга, продаж и закупок (собственные методики, публикации).
- **Опыт преподавания** (с 1992) информационных и прикладных экономических дисциплин студентам и представителям бизнеса (наличие собственных учебно-методических разработок).
- **Опыт консультирования** (с 1996) руководителей и управленцев предприятий торговли и сферы услуг.
- **Опыт управления сложными продажами** (с 1996): продажи информационных и технически сложных продуктов, услуг и инноваций.
- **Опыт организации и проведения маркетинговых исследований** (с 1997): опросы по телефону/на улицах, конкурентный анализ рынка, телефонный маркетинг (более 50 рынков РФ, собственные методики, публикации).
- **Опыт управления рекламными и PR кампаниями** (с 2001) с многомиллионными бюджетами.
- **Опыт руководства** (с 1996) маркетинговыми и коммерческими подразделениями предприятий торговли, административно-управленческая работа в ВУЗе (зам. директора, зав. кафедрой).

Степанова Татьяна Викторовна

Руководитель **INFORT Group**

Индивидуальный предприниматель

Консультант по информационным технологиям и системам управления в сфере корпоративных продаж и маркетинга.

с 2001 года – руководитель продажами продуктов и услуг **INFORT Group**.

с 1997 года – руководитель маркетинговыми исследованиями.

с 1992 года – автор, организатор и ведущий обучающих семинаров для предпринимателей, управленцев и специалистов по информационным технологиям и бизнес-анализу, старший преподаватель кафедры финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.



Образование

- Высшее, университетское. Квалификация – математик (Прикладная математика, 1988).
- Курсы повышения квалификации, стажировки и участие в семинарах по ИТ, участие в международных, всероссийских и региональных научно-практических мероприятиях (с 1995).
- Участие в тренингах по технике прямых продаж и организации прямых продаж на корпоративных рынках, региональных конференциях и семинарах по рекламе и маркетингу (с 1998).
- Обучение по программам повышения квалификации «Рыночные аспекты коммерческой деятельности» (2012), «Стратегии и технологии управления маркетингом» (2016) и др.

Публикации

84 работы по технологиям бизнес-анализа и управления, в том числе: монография «Количественные методы и инструментальные средства в экономике и торговле», монография «Основы бизнес-анализа на компьютере» (2015, издана в Германии), учебно-методические публикации «Основы работы с текстовым редактором Microsoft Word» (2008), «Работа со списками в Microsoft Office Excel» (2011), «Методики решения прикладных задач математики с применением табличного процессора Microsoft Office Excel» (2013).

Основные знания, умения, навыки

Профессиональные знания количественных методов анализа коммерческой деятельности, маркетинга и технологий сложных продаж, информационных технологий управления, технологий программирования, инструментальных средств разработки программ и баз данных.

Опыт программирования (с 1988).

Опыт преподавания (с 1992) информационных технологий представителям малого и среднего бизнеса, студентам и преподавателям ВУЗа (наличие собственных учебно-методических разработок). Обучение персонала фирм технологиям продаж по телефону и телефонному маркетингу.

Опыт управления сложными продажами (с 2001): продажи информационных и технически сложных продуктов, услуг и инноваций.

Опыт организации и проведения маркетинговых исследований (с 1997): опросы по телефону/на улицах, наблюдение («тайный покупатель»), конкурентный анализ рынка.

