

## **Образовательные проекты для бизнеса** с 1992 г.

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

Для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий малого и среднего бизнеса, организаций оптовой и розничной торговли

### **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**

---

Теоретические занятия проводятся в аудитории 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. Практические занятия проводятся в компьютерном классе с использованием офисных приложений и комплекса 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 КОММЕРЦИЕЙ (ПРОДАЖИ, ЗАКУПКИ) И МАРКЕТИНГОМ**

### **Фундаментальный курс, основанный на практике бизнеса**

#### **Модули программы**

- **Менеджмент организации и продвижения.** Принципы, функции и технологии рационального управления организацией. Бизнес-планирование и контроль. Коммуникации и принятие решений. Дельта-модель, информационные технологии и системы управления предприятием. Организация бизнеса, концепция и FMPSP-модель управления продвижением. 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, продажи, закупки.** 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, управление персоналом и производительностью труда:** делегирование, полномочия и ответственность, организационная структура. Жизненный цикл работника в организации. Мотивация, власть, лидерство, стиль руководства. Управление производительностью труда: принципы ведения бизнеса и модели управления. Принцип идейных продаж. Модели и системы заработной платы персонала.

*Объём курса: 32 акад. ч.*

### **Бизнес-курсы на основе модулей программы**

#### **2. СТРАТЕГИИ И ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ**

Менеджмент организации и продвижения • Операционный и финансовый менеджмент продвижения • Стратегический маркетинг • Операционный маркетинг, продажи, закупки.

*Объём курса: 24 акад. ч.*

#### **3. МЕНЕДЖМЕНТ. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА**

Менеджмент организации и продвижения • Организация бизнеса и управление персоналом

*Объём курса: 8 акад. ч.*

#### **4. ТЕХНОЛОГИИ ОПЕРАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Менеджмент организации и продвижения • Операционный и финансовый менеджмент продвижения • Операционный маркетинг, продажи, закупки

*Объём курса: 8 акад. ч.*

## **5. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Оценка деловой активности, рентабельности, ликвидности, платежеспособности и рисков бизнеса • Финансово-экономические модели менеджмента операционной деятельности предприятия • Менеджмент финансовой и инвестиционной деятельности предприятия: структура капитала, кредит, проценты, денежные потоки, оценка финансовой эффективности бизнес-планов и инвестиционных проектов

*Объём курса: 8 акад. ч.*

## **Информационные технологии управления бизнес-процессами**

### **6. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ РАБОТА С ДОКУМЕНТАМИ. УПРАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТООБОРОТОМ**

Технологии подготовки деловой документации (текстовых документов, электронных таблиц, презентаций) с использованием офисных приложений на профессиональном уровне • Технологии интеграции документов и управления документооборотом • Организация документооборота на основе облачных технологий Интернет.

*Объём курса: 16 акад. ч.*

### **7. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ В EXCEL. БИЗНЕС-АНАЛИЗ 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 курса: 16 акад. ч.*

### **8. УПРАВЛЕНИЕ АКТИВНЫМИ ПРОДАЖАМИ СЛОЖНЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ НА ОСНОВЕ CRM-СИСТЕМЫ INFORT Group DMS**

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

*Объём курса: 8 акад. ч.*

---

*Стоимость обучения в группе: 400 руб. / акад. час.*

*Стоимость индивидуального обучения:*

- по программам 1-5 и 8: 1 000 руб. / акад. час;
- по программам 6 и 7: 500 руб. / акад. час.

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

### **Разовые консультации и сопровождение**

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 комплексом маркетинга, продажами и закупками**
  - 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. **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, организационному и информационному обеспечению маркетинга, продаж и закупок.**

## **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**

---

***Разовые консультации:** в ходе консультирования в форме презентации теоретического и практического материал, и с использованием нашего собственного программного обеспечения предлагаются и объясняются возможные схемы действий предприятия на рынке, разъясняются основные возможности и угрозы, методы планирования исследования рынка, технология разработки торговой марки; осуществляется SWOT-анализ рынка и разработка элементов бренда; выбор медиа-средств для продвижения, определение целевого бюджета рекламной кампании и его оптимальное распределение между медиа-средствами.*

*Стоимость **разовых** консультационных услуг: 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.*