

---

---

# «АКТИОН»

Негосударственное образовательное частное учреждение организации дополнительного профессионального образования «Акцион»

---

---

УТВЕРЖДАЮ  
Директор НОЧУ ДПО  
«Акцион»

Д.А. Зацепин

«28» декабря 2023 г.



## ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

дополнительного профессионального образования (повышение квалификации)

### «ПРАГМАТИЧНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕСОМ. АВТОРСКИЙ КУРС ЕВГЕНИЯ БУТМАНА»

(объем 120 академических часа(ов))

## 1. ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

В результате освоения программы слушатель будет:

### знать:

- общие основы менеджмента и принципы управления компанией;
- стратегии прохождения через кризисы с минимальными потерями для компании;
- варианты выхода компании на зарубежные рынки;
- принципы работы с финансами и инвестирования.

### уметь:

- управлять сотрудниками и оценивать их деятельность;
- планировать и анализировать деятельность;
- контролировать деятельность функциональных менеджеров;
- оценивать риски и разрабатывать планы управления рисками

2. **НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ** - проект профессионального стандарта «Руководитель коммерческой (некоммерческой) организации».

3. **ТРУДОЕМКОСТЬ И СРОК ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ** - 120 академических часа(ов), 2 месяца.

4. **ФОРМА ОБУЧЕНИЯ** - заочная с использованием дистанционных образовательных технологий.

## 5. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование дисциплин / модулей (в том числе практик)	Часы			Формы контроля
		Всего часов	Аудиторные	Самостоятельная работа	
1	2	3	4	5	6
1.	Общие основы управления	13	5	8	-
2.	Управление компанией	24	10	14	-
3.	Финансы	12	5	7	-
4.	Продажи	24	11	13	-
5.	Продукт	12	4	8	-
6.	Команда	12	5	7	-
7.	Развитие бизнеса	10	4	6	-
8.	Личный опыт	12	5	7	-
<b>A</b>	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>зачет</b>
	<b>ИТОГО:</b>	<b>120</b>	<b>49</b>	<b>71</b>	<b>-</b>

## 6. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

### 6.1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВИДОВ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ ПО РАЗДЕЛАМ ПРОГРАММЫ

№ п/п	Наименование разделов	Часы			
		Всего часов	Аудиторные		Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	
1	2	3	4	5	6
<b>1.</b>	<b>Общие основы управления</b>	<b>13</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>8</b>
1.1.	Профессиональная биография Евгения Бутмана	1	1	-	-
1.2.	Профиль предпринимателя	12	4	-	8
<b>2.</b>	<b>Управление компанией</b>	<b>24</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>14</b>
2.1.	Управление как профессия	12	5	-	7

2.2.	Роль корпоративного управления в формировании стоимости компании	12	5	-	7
<b>3.</b>	<b>Финансы</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>7</b>
3.1.	Финансовое управление компанией	12	5	-	7
<b>4.</b>	<b>Продажи</b>	<b>24</b>	<b>11</b>	<b>-</b>	<b>13</b>
4.1.	Типы каналов продаж и их анализ	12	5	-	7
4.2.	Коммерческая и региональная политика	12	6	-	6
<b>5.</b>	<b>Продукт</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>8</b>
5.1.	Значение продуктовой стратегии для любой компании	12	4	-	8
<b>6.</b>	<b>Команда</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>7</b>
6.1.	Значение корпоративной культуры для любой компании	12	5	-	7
<b>7.</b>	<b>Развитие бизнеса</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>6</b>
7.1.	Эволюция и экспансия	10	4	-	6
<b>8.</b>	<b>Личный опыт</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>7</b>
8.1.	Прохождение через кризисы, антикризисные стратегии, формирование розничной группы	12	5	-	7
	<b>ИТОГО:</b>	<b>119</b>	<b>49</b>	<b>-</b>	<b>70</b>

## 6.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ПРОГРАММЫ

**Тема 1.1.** Профессиональная биография Евгения Бутмана

Как Евгений Бутман накапливал предпринимательский опыт.

**Тема 1.2.** Профиль предпринимателя

Необходимый базис: качества предпринимателя. Технологичный подход к целеполаганию. Барьеры для карьеры предпринимателя. Знания и умения: пять базовых компетенций руководителя. Знания и умения: вспомогательные компетенции. Коммуникационные навыки. Навык управления людьми. Слагаемые предпринимательского мышления.

**Тема 2.1.** Управление как профессия

Принципы управления компанией. Масштабируемость и трансформация. Цикличность развития через кризисы.

**Тема 2.2.** Роль корпоративного управления в формировании стоимости компании

Структура корпоративного управления. Роль совета директоров в управлении компанией. Как работает совет директоров. Как корпоративное управление влияет на стоимость компании.

**Тема 3.1.** Финансовое управление компанией

Основные элементы финансовой политики. Бюджетный процесс. Почему бюджет должен быть законом. Контроль над финансовой службой. Заемные средства. Риск-менеджмент в финансовой политике. Управление инвестициями. Финансовые коммуникации.

**Тема 4.1.** Типы каналов продаж и их анализ

Каналы продаж. Дистрибуция и дилерский канал. B2b и прямые продажи. Экономика b2b-продаж. Торговая недвижимость. Кейс: трансформация канала Apple. Сбытовой маркетинг.

**Тема 4.2.** Коммерческая и региональная политика

Коммерческая политика. Региональная политика.

**Тема 5.1.** Значение продуктовой стратегии для любой компании

Продуктовая политика. Кейс продуктовой стратегии: Apple. Кейсы продуктовой стратегии: Sony, Disney и LEGO. Товарная матрица.

**Тема 6.1.** Значение корпоративной культуры для любой компании

Как я учился управлять людьми. Основные элементы корпоративной культуры. Типы команд и типы организаций. HR-стратегия. Развитие организации. Компания как плавильный котел. Три кадровых кейса из моего опыта. Эволюция отношений с сотрудниками.

**Тема 7.1.** Эволюция и экспансия

Кейс развития дистрибьюторской компании на IT-рынке. Кейс: от нишевой дистрибуции к многопрофильной Группе компаний. Три стратегии развития бизнеса. Что необходимо для

выхода на зарубежные рынки. Как исследовать целевые рынки. Этапы развития зарубежного бизнеса. Слияния и поглощения.

**Тема 8.1.** Прохождение через кризисы, антикризисные стратегии, формирование розничной группы

Кейс: формирование антикризисных стратегии. Кейс: реализация антикризисной стратегии. Как предпринимателю действовать в кризис. Кейс: создание розничной группы. Кейс: детский ритейл как бизнес-модель. Эмоциональный ритейл. Итоги курса «Прагматичный подход к управлению бизнесом».

## **7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ - РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:**

1. Радмило Лукич. Материальная мотивация продавцов. Принципы, возможности, ограничения
2. Максим Батырев, Николай Лазарев. Воодушевление отделов продаж. Система нематериальной мотивации
3. Альфи Кон. Парадокс мотивации. Почему премии, оценки и похвала не работают и чем их заменить
4. Тереза Хьюстон. Обратная связь. Как сказать все, что думаешь, и получить все, что хочешь
5. Елена Ветлужских. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методики. Практика
6. Елена Ветлужских. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI
7. Сьюзен Фаулер. Почему они не работают? Новый взгляд на мотивацию сотрудников
8. Светлана Иванова. 50 советов по нематериальной мотивации
9. Уитни Джонсон. Команда А. Модель обучения и мотивации для профессионального роста ваших сотрудников
10. Эдвардс Деминг. Менеджмент нового времени. Простые механизмы, ведущие к росту, инновациям и доминированию на рынке
11. Тимур Горяев. Шпаргалки для боссов. Жесткие и честные уроки управления, которые лучше выучить на чужом опыте
12. «Генеральный Директор. Персональный журнал руководителя» // Электронный журнал «Генеральный Директор». <http://e.gd.ru/>
13. «Коммерческий директор. Профессиональный журнал коммерсанта». // Электронный журнал «Коммерческий директор». <http://e.kom-dir.ru/>

## **8. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ**

Оценка качества освоения программы осуществляется по результатам прохождения итоговой аттестации. Аттестованным считается слушатель, ответивший правильно не менее, чем на 17 вопросов.

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования. Тестирование проводится на платформе дистанционного обучения, результат подсчитывается автоматически. Тест состоит из вопросов, случайным образом выбираемых системой дистанционного обучения из общего числа утвержденных вопросов, так чтобы в тесте были представлены вопросы по всем темам. Ответ не зачитывается при выборе неверного варианта ответа, а также при одновременном указании правильного и неправильного вариантов.

Слушателям, освоившим образовательную программу и успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации (установленного образца).

**9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ПРОГРАММЫ** – программа реализуется с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

**10. АВТОР** - Евгений Бутман, основатель и совладелец компании ECS Group, основатель сети магазинов re:Store, основатель и владелец Группы компаний ECS Print.