
«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	-
A	Итоговая аттестация	1	-	1	зачет
	ИТОГО:	120	49	71	-

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
1.	Общие основы управления	13	5	-	8
1.1.	Профессиональная биография Евгения Бутмана	1	1	-	-
1.2.	Профиль предпринимателя	12	4	-	8
2.	Управление компанией	24	10	-	14
2.1.	Управление как профессия	12	5	-	7

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

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.