



БИЗНЕС-ШКОЛА  
РСПП

109240, Москва,  
Котельническая наб., д.17  
Тел. (495) 663-04-04  
доб. 1214

[www.bs-rspp.ru](http://www.bs-rspp.ru)

[bs@rspp.ru](mailto:bs@rspp.ru)

**УТВЕРЖДЕНО**  
Приказом ООО «БШ РСПП»  
от 12 июля 2021 г. № 26

**Программа профессиональной переподготовки**  
**«Мастер делового администрирования - Executive Master of Business Administration (EMBA)» Executive MBA**  
**«Оптимизация**  
**бизнес-процессов в условиях глобальных вызовов и изменений»**

**Цель реализации программы:**

- формирование у собственников предприятий, работающих на российском рынке, новые подходы в области стратегического и организационного развития предприятия,
- приобретение практических знаний,
- освоение управленческих инструментов, которые помогут повысить личную эффективность и эффективность бизнес-процессов.

**Задачи:** помочь слушателям в интенсивном формате увидеть, все ли бизнес-процессы в компании работают максимально эффективно.

**Документ по завершении обучения:** диплом о профессиональной переподготовке установленного ООО «БШ РСПП» образца, удостоверяющий получение квалификации «Мастер делового администрирования – Executive Master of Business Administration (EMBA)»

**Содержание программы:**

**Модуль 1. Лидерство и личная эффективность руководителя**

- ❖ Лидерство. Харизма. Опыт успешного руководителя
- ❖ Современные технологии публичных выступлений
- ❖ Мотивация и влияние в бизнес-коммуникациях
- ❖ Тайм-менеджмент. Управление временем. Анализ рабочего дня и бизнес-процессов. Подготовка расписаний
- ❖ Управленческие решения в условиях ЧС

## **Модуль 2. Управленческие решения в рамках взаимодействия с органами власти в субъектах РФ**

- ❖ Корпоративные визиты на промышленные предприятия Калужской, Тульской, Владимирской и Московской областей
- ❖ Рабочие встречи с представителями администраций соответствующих субъектов РФ.
- ❖ Культурная программа в форме посещения основных культурных объектов областей.
- ❖ Цикл лекций по истории предпринимательства дореволюционной России.

## **Модуль 3. Маркетинг и продажи**

- ❖ Эффективное управление отделом продаж.
- ❖ Как быстро и без тренингов в несколько раз поднять вероятность успешных сделок?
- ❖ 10 надежных способов создания доверительных отношений в продажах B2B
- ❖ Психология и влияние в продажах.
- ❖ Технология продажи. Особенности продаж по методу SPIN.
- ❖ Маркетинг и продажи: построение эффективных бизнес-процессов.

## **Модуль 4. Управление финансами и экономикой фирмы**

- ❖ Корпоративные финансы: теория и практика.
- ❖ Организация инвестиционной деятельности частной компании
- ❖ Оптимизация финансового плана за счет государственной поддержки
- ❖ Операционная эффективность
- ❖ Уровни управления финансами: государственный, корпоративный.
- ❖ Ценообразование продукта
- ❖ Практика, привлечение инвестиций в российские компании, проблемы и перспективы.
- ❖ Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства
- ❖ Венчурные и прямые инвестиции

## **Модуль 5. Эффективное управление персоналом**

- ❖ Управление персоналом. HR-подразделение и его задачи.
- ❖ Штат компании, формирование подразделений.
- ❖ Цикл управления персоналом. Расстановка кадров на основе оценки их квалификации, личных и деловых качеств.
- ❖ Мотивация, наказания и премирование.
- ❖ Развитие и обучение персонала.
- ❖ Найм и оценка персонала
- ❖ Ассесмент. Тестирование и деловая игра.
- ❖ Стратегия и тактика поведения в конфликтной ситуации. Психологическая защита.

## **Модуль 6. Публичные выступления и переговоры**

- ❖ Красивая речь и влияние на аудиторию.
- ❖ Научитесь эффектно формулировать мысли.
- ❖ Выступления без стресса, устранение физических зажимов и волнения.
- ❖ Онлайн-выступления, ведение прямых эфиров и онлайн-совещаний.
- ❖ Формирование целей переговорного процесса.
- ❖ Анализ факторов, которые могут повлиять на исход переговоров.
- ❖ Диагностирование личности, настрой и реакции участников переговоров.
- ❖ Разработка основного плана и дополнительных сценариев в переговорах.
- ❖ Предопределение возражений и манипуляций.

## **Модуль 7. Управление проектами**

- ❖ Классический проектный менеджмент.
- ❖ Баланс ресурсов (время, деньги, занятость команды, а также качество, риски и другие параметры для достижения четких результатов в установленные сроки).
- ❖ Подготовка и планирование цикла проекта.
- ❖ Еженедельные и ежедневные действия руководителя проекта.
- ❖ Закрытие цикла проекта и закрытие проекта.
- ❖ Пост-проектные активности.
- ❖ Бизнес-игра.

## **Модуль 8. Подготовка и защита проектов**

- ❖ Тренинг «Навыки эффективной презентации».
- ❖ Работа в группах по содержанию проектов.
- ❖ Защита проектов.