

## Подробная программа

### 27 ноября. 11:00 – 14:00. Стратегическое управление и риск-менеджмент:

- стратегия и тактика развития в новых условиях;
- ключевые ошибки менеджмента;
- основные концепции стратегического управления в современном бизнесе;
- анализ внешней среды и внутренних ресурсов предприятия;
- формулирование стратегии развития, миссии и ценностей организации с учетом реализации целей.

### 29 ноября. 11:00 – 14:00. Основы производства и управления операциями:

- разработка и оптимизация бизнес-процессов, и внедрение системы менеджмента качества;
- проектный менеджмент и улучшение операций с учетом особенностей и подводных камней;
- автоматизация рабочих процессов и внедрение цифровых решений;
- управление рисками и разработка мер по их снижению;
- организация производственных процессов и методы оптимизации производства с учетом «бережливого производства».

### 01 декабря. 11:00 – 14:00. Работа с персоналом. Мотивация и обучение, как основа исключения человеческих ошибок:

- создание эффективных структур управления персоналом;
- новое мышление в отношении принципов использования персонала организации любой формы собственности и механизма управления им;
- подбор сотрудников: инструменты, сервисы, типы собеседований для массового или точечного набора;
- техники для повышения обучаемости и эффективности команды;

- рост внутри компании и снижение текучести кадров с помощью регулярного обучения;
- вознаграждение персонала как фактор повышения эффективности компании. Мировой опыт и российские реалии.

#### 04 декабря. 11:00 – 14:00. Маркетинг:

- основы маркетинга и разработка маркетинговой стратегии на основе анализа рынка и выработке потребительских предпочтений;
- выявление потребностей клиентов и сегментация рынка;
- упаковка продукта и маркетинг (Юнит экономика, Создание бренда, Маркетинговые сервисы и инструменты, Виды и типы сайтов, Воронки и связки);
- создание и продвижение товара или услуги.

#### 06 декабря. 11:00 – 14:00. Развитие системы продаж:

- управление запасами и снабжением на предприятии.
- каналы продаж (B2C, D2C, D2B итд) и рекламные стратегии;
- методы продвижения товаров и услуг, рекламные сервисы и инструменты;
- управление продажами и построение клиентской базы с учетом применения методов автоматизации;
- масштабирование бизнеса (Франшизы, ВЭД, Дроппшипиг).

#### 08 декабря. 11:00 – 14:00. Планирование и реализация:

- системы оперативно-производственного планирования и их характеристика;
- этапы объемного календарного планирования с учетом календарно-плановых нормативов и методов их определения;
- современные концепции оперативно-производственного планирования (эффективные практики реализации);

- возможность внедрения Системы сбалансированных показателей (ССП) с целью достижения поставленных задач.

11 декабря. 11:00 – 14:00. Финансовый анализ, бюджетирование проектов и управления финансовыми потоками:

- финансовое планирование и управление бюджетом;
- оценка инвестиционных проектов и финансовый анализ;
- управление ликвидностью и работа с банками;
- финансовая отчетность и анализ результатов;
- управление потоком денежных средств и финансовым рычагом.

13 декабря. 11:00 – 14:00. Цифровая трансформация. Проектирование успешных систем

- цифровая зрелость компании. Цифровые процессы и продукты. Нейросети для бизнеса;
- компании и роботы. Принятие решений на основе данных;
- что управленцу требовать у нейросети предприятия, аналитической машины;
- как создать нейросеть предприятия, искусственный интеллект и BigData;
- проектирование успешных систем.

15 декабря. 11:00 – 14:00. Получение государственной поддержки:

- инновации в бизнесе и их роль в развитии предприятия;
- господдержка – основы и требования для получения предприятиями;
- федеральные и региональные меры поддержки и способы их получения;
- ФРП и возможности;
- гранты для развития приоритетных направлений.