



**МЕЖДУНАРОДНАЯ
ШКОЛА БИЗНЕСА**
ДАГЕСТАНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА



ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ

**ПРОГРАММА МВА
«УПРАВЛЕНИЕ
БИЗНЕСОМ»**



h.ru





МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА

МШБ – Мой шаг в будущее!

Цель Школы бизнеса – подготовка высококлассных специалистов для комплексного и всестороннего решения задач современного бизнеса на всех уровнях: государства, бизнес-среды, компании.

Современный бизнес - это постоянный вызов и требование быстрой реакции, проходящие под знаком непредсказуемости, и, чтобы преуспеть в такой среде, надо научиться ее «приручать».

В нашей Школе бизнеса вы откроете для себя новые подходы к прогнозированию, систематизации и проактивному подходу для развития вашей компании на новом системном уровне. Учиться на базе мирового опыта, пропуская эти знания через призму собственного уникального бизнес-опыта – это лучший способ сдвинуть парадигму привычного хода вещей.

Ключевые задачи Школы бизнеса:

- Подготовить специалистов в сфере управления бизнеса, отвечающих духу времени непредсказуемости и разворота от традиционного к цифровому подходу.
- Внедрить в деловую среду лучший мировой опыт в области менеджмента, экономики, маркетинга, финансов, информационной безопасности и управления человеческими ресурсами.
- Укрепить навыки управления сложными процессами анализа, прогнозирования, систематизации и модернизации бизнес-процессов.
- Создать благоприятные условия для постоянного обмена идеями, открытиями, прорывными технологиями в среде близких по духу бизнес-профессионалов

Программа MBA «Управление бизнесом»

- Направленность на реальный бизнес
- Бизнес-ориентированная выпускная квалификационная работа
- Одни из лучших преподавателей-практиков из ведущих бизнес-школ России
- Авторское учебно-методическое обеспечение для всех модулей
- Очно-заочная интерактивная форма обучения с применением передовых мировых технологий и дистанционных форм обучения
- Удобный график обучения без отрыва от вашего рабочего процесса
- Модульность программы, ее гибкость и адаптация под реальные запросы слушателей
- Уникальные преподавательские методики на основе андрогогического подхода



УНИКАЛЬНЫЕ ДОСТОИНСТВА ПРОГРАММЫ:

- Возможность получить системные знания и навыки в области организации и управления бизнесом вне зависимости от отраслевой принадлежности и размера бизнеса.
- Благодаря применению практико-ориентированных методик слушатели программы имеют возможность получить прикладные результаты уже в ходе обучения.
- Программа МВА «Управление бизнесом» - это концентрированные знания о системе эффективного управления бизнесом в удобной очно-дистанционной форме с прямым выходом на практику.
- Программа состоит из 10 тематических модулей о системах, стратегии и тактике результативного менеджмента.
- Эта программа соединяет в себе лучшие идеи и практики в области управления бизнесом, почерпнутые командой курса из самых продвинутых источников, включая опыт самых разных компаний и менеджеров в них, разработки ведущих университетов и школ бизнеса.
- Для вас собрана особая команда преподавателей: с вами будут работать одни из лучших преподавателей-практиков программ МВА ведущих вузов страны. Все преподаватели программы являются опытными бизнес-консультантами в «живых» бизнесах.

График учебного процесса
в пятницу с 14.00 до 20.30,
в субботу и воскресенье - с 9.30 до 20.30 - два раза в месяц.

Обучение проводится на договорной основе.

Возможно обучение по отдельным модулям программы.

Стоимость обучения 1 модуля - 20 000 рублей.

ПЕРЕЧЕНЬ МОДУЛЕЙ

- **ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО
(ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ)**
- **ЛИДЕРСТВО И КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ**
 - **УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ**
 - **БРЕНДИНГ**
- **УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
КОМПАНИИ / ТЕХНОЛОГИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**
 - **УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**
- **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ**
 - **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ**
 - **УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ**
 - **УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ**
- **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ**

СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

МОДУЛЬ «ЭФФЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО (ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ)»

- Теория развития организации
- Цикл управленческих функций
- Целеполагание и планирование
- Постановка задач. Делегирование полномочий
- Мотивация и обратная связь

МОДУЛЬ «ЛИДЕРСТВО И КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ»

- Лидерство на практике
- Развитие навыков лидерства
- Факторы эффективности групп и команд
- Современные формы командной работы

МОДУЛЬ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

- Ключевые правила сегментации клиентов
- Практические инструменты создания ценностных предложений
- Каналы продаж. Методология создания вариантов запуска и развития бизнеса
- Продуктовые метрики ранжирования эффективности каналов продаж
- 4 типа ментальности продавцов. Внутренняя мотивация успешного продавца. Система материальной мотивации продавца
- 10 стратегий монетизации личных качеств и профессиональных навыков продавца

СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

МОДУЛЬ «БРЕНДИНГ»

- Руководство по созданию успешных брендов
- Преимущества управления взаимоотношениями с покупателями (УВП) для брендинга
- Основные характеристики торговых марок и УВП
- Анализ прибыльности покупателей
- 14 шагов для внедрения клиент ориентированности в компании
- Множество реальных российских и зарубежных кейсов по созданию и управлению брендами

МОДУЛЬ «УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ / ТЕХНОЛОГИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»

- Функциональная структура системы маркетинга на предприятии
- Маркетинговые подразделения, их организация и функции
- Уровни маркетинговой деятельности (стратегический, тактический и операционный) и их наполнение
- Конкурентные преимущества и конкурентные стратегии в маркетинге
- Комплекс практических инструментов маркетинга. Алгоритм маркетинговой деятельности (бизнес-процесс)
- Маркетинговые исследования и анализ
- Сегментирование рынка и позиционирование
- Маркетинговое ценообразование и ценовое стимулирование продаж
- Продуктовая политика и разработка нового продукта

СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

- Брендинг как эффективная маркетинговая стратегия
- Каналы дистрибьюции: омникальность и цифровая трансформации
- Стратегии и каналы продвижения. Продвижение в цифровой среде

МОДУЛЬ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ»

- Система управления персоналом: бизнес-процессы, функции, структура
- HR-стратегия бизнес-организации. HR, как бизнес-партнер
- Стратегическое, тактическое и срочное планирование потребности в персонале
- Поиск, отбор и наём сотрудников. Программы адаптации
- Оценка и аттестация персонала. Формирование кадрового резерва. Работа с талантами
- Обучение и развитие персонала
- Комплексные системы оплаты труда, мотивации и стимулирования персонала
- Подходы к системам заработных плат и стимулирования работников
- Бюджетирование расходов на персонал. Оценка HR-инвестиций
- Имидж привлекательного работодателя. Управление корпоративной культурой и репутацией
- Кадровое делопроизводство и кадровый документооборот. Основы трудового законодательства и права
- Автоматизация и регламентация HR-процессов

СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

МОДУЛЬ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ»

- Обеспечение решение прикладных задач методами обработки информации
- Автоматизированное проектирование
- Автоматизированное управление

МОДУЛЬ «УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ»

- Инвестиционные и финансовые решения компании. Цели и задачи финансового менеджмента
- Управленческий учет и отчетность. Система аналитических финансовых документов
- Управленческий финансовый анализ
- Осуществление финансового контроля. Система финансового планирования и бюджетирования
- Инвестиционные проекты и финансовая модель компании
- Финансовое обоснование стратегических решений. Устойчивый рост и финансовые стратегии

МОДУЛЬ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ»

- Понятие проекта, программы проектов и портфеля проектов
- Роль руководителя проекта
- Управление проектами как инструмент реализации стратегии
- Цель и жизненный цикл проекта и продукт проекта

СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

- Жизненный цикл проекта: от инициативы, к инициации, планированию, исполнению, контролю и закрытию проекта
- Agile: гибкие методологии управления проектами

МОДУЛЬ «УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ»

- Сложность и ее представление
- Жесткие методы изменений - Системная технология вмешательства
- Мягкие методы изменений - Организационное развитие
- Решающие факторы при управлении изменениями, преодоление сопротивления изменениям

МОДУЛЬ «СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ»

- Современные подходы к понятию «стратегия»
- Анализ внешнего окружения
- Анализ внутренней среды
- Создание и выбор стратегических альтернатив

НАШИ ПРЕПОДАВАТЕЛИ

БЕКБУЛАТОВ ОЛЕГ НУРБЕКОВИЧ



В течение 15 лет является преподавателем MBA и EMBA МГУ им. Ломоносова, факультет «Высшая школа бизнеса». Имеет успешную преподавательскую практику в РАНХиГС при Президенте РФ и МГТУ им. Баумана. Участник рейтинга «1000 лучших менеджеров» и «200 лучших HR-директоров» России. Участник рейтинга «30 лучших преподавателей менеджмента России»

РАЙШ НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА



Эксперт-практик в области организационного развития и управления человеческими ресурсами

Опыт управленческой деятельности более 20 лет, опыт управления персоналом в компаниях численностью более 7500 человек. Реализовано более 100 различных проектов по построению и внедрению блоков системы управления персоналом: организационное проектирование, поиск и найм персонала, адаптации и наставничество, системы оплаты труда с «нуля» и апгрейд - грейдирование, KPI, система бонусирования и соц.пакета «кафетерий», корпоративное обучение, восстановление КДП и пр, на предприятиях:

ОАО «ГМК «Норильский никель» (РФ, г. Москва), ПАО «РусГидро» (РФ, г. Москва), ПАО «Сбербанк России» (РФ, г. Москва, г. Красноярск, г. Норильск), ЗАО «Центр стратегических разработок в гражданской авиации» (РФ, г. Москва), АО «Молвест» (РФ, Воронеж, Торговая марка «Вкуснотеево»), ЗАО «Одежда 3000» (торговая марка MODIS, РФ, г. Москва), Группа компаний GCG (РБ, г. Минск), Донской Государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону) и другие.

НАШИ ПРЕПОДАВАТЕЛИ



**АЛИОМАРОВА
САЛИМА ГИТИНОМАГОМЕДОВНА**

Эксперт по человеческим ресурсам, HR-директор, Коуч ICF, зам руководителя кадрового центра Администрации Главы РД, Руководитель Корпоративного университета ГК Дизайн-сервис, преподаватель MBA, автор курса управленческих навыков.



ЕГОРОВА ОКСАНА ЮРЬЕВНА

Управляющий партнер консалтинговой компании MBS-lab, к.э.н.

Руководитель программы MBA «Антикризисный менеджмент» МИРБИС.

Преподаватель на программах MBA, МРА, ЕМВА ведущих российских вузов (МИРБИС, РАНХиГС, Банковский институт ВШЭ).

Преподаватель на программах повышения квалификации сотрудников Банка России.

Заведующий сектором межкафедральной лаборатории финансово-экономических исследований факультета финансов и банковского дела РАНХиГС.

Член координационного комитета Ассоциации российских банков, разработчик стандартов качества по работе с проблемными активами в банках.

Заместитель директора Экспертно-аналитического департамента, начальник отдела, эксперт ГК «Агентство по страхованию вкладов» - 7 лет практического опыта в области финансового анализа, антикризисного управления и оценки стоимости.

Финансовый аналитик НП «Агентство по поддержке и развитию предпринимательства».

НАШИ ПРЕПОДАВАТЕЛИ



АБРАМОВА ЖАННА ВЛАДИМИРОВНА

Эксперт в области маркетинга.
Эксперт в области продаж.
Эксперт в области преобразования ментального здоровья человека.
Преподаватель бизнес-школ.
Бизнес-тренер.

Область профессиональных интересов:

- Продажи: от личной эффективности продавца до построения отдела продаж.
- Маркетинг: анализ и сегментация целевой аудитории, разработка ценностных предложений.
- Построение бизнес-моделей.
- Преобразование психического и ментального здоровья Человека: инновационные модели.



ЗАЙЦЕВ АНДРЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ

Преподаватель программ МБА, бизнес-тренер, консультант.

Преподавал по программе МБА в Академии Народного Хозяйства и Государственной Службы при Президенте РФ, в Московском Государственном Университете, Высшей Школе Экономики, Финансовом Университете, Академии PricewaterhouseCoopers. Проводит корпоративное обучение и консультирование по управлению проектами, рисками. Практический опыт внедрения систем управления проектами и управления рисками. Имеет успешный опыт внедрения систем управления проектами и управления рисками для ряда российских и зарубежных компаний.

НАШИ ПРЕПОДАВАТЕЛИ



ДОРФМАН ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА

Бизнес-тренер - практик, MBA Executive, MBA в области стратегических коммуникаций, Коммерческий директор завода железобетонных изделий, Head of T&D финансовой корпорации, эксперт в области стратегического менеджмента, системного мышления, применения ТРИЗ в бизнесе, управление изменениями, стратегический менеджмент.

Преподаватель программ MBA «Корпоративного института Газпром», приглашенный преподаватель-эксперт Высшей Школы Экономики, стратегический консультант.



МАТЮШИНА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

Консультант в сфере маркетинга и маркетинговых исследований, преподаватель программ MBA и ведущих бизнес-школ РФ. Бизнес-тренер международного класса (обучение в Лондонской школе бизнеса), сертифицированный Британским Объединенным экзаменационным Советом. Доцент Российской Академии народного хозяйства и госслужбы при президенте РФ,

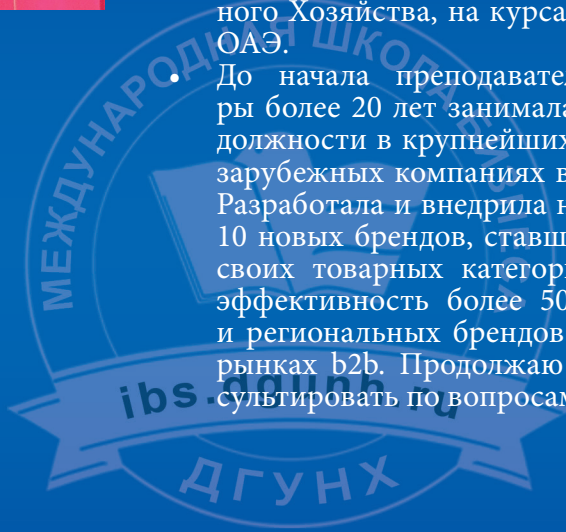
Имеет обширный консалтинговый опыт: 380 исследовательских и консалтинговых проектов в сфере маркетинга. Имеет значительный опыт в консалтинговом сопровождении проектной деятельности и стартапов. Разработчик ряда успешных и известных российских брендов. Разработчик стратегий маркетинга для ряда крупных российских корпораций и госкорпораций.

НАШИ ПРЕПОДАВАТЕЛИ



**БОГДАНОВА
ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА**

- Консультант по маркетингу, преподаватель программ МБА, бизнес-коуч
- Разработала и преподаю авторские курсы по Маркетингу, Потребительскому поведению, Брендингу на программах МБА в Новосибирском Государственном Университете, Дагестанском Государственном Университете Народного Хозяйства, на курсах мини МБА в ОАЭ.
- До начала преподавательской карьеры более 20 лет занимала руководящие должности в крупнейших российских и зарубежных компаниях в сфере FMCG. Разработала и внедрила на рынок более 10 новых брендов, ставших лидерами в своих товарных категориях, повысила эффективность более 50 федеральных и региональных брендов на различных рынках b2b. Продолжаю успешно консультировать по вопросам маркетинга.



ОТЗЫВЫ НАШИХ СЛУШАТЕЛЕЙ



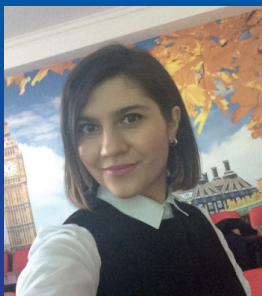
ЗАКУТНЯЯ ЕВГЕНИЯ

Хочу поделиться своими впечатлениями об Бизнес-образовании. Всем желаю терпения, т.к. сразу же оценить результаты МВА не получится. У программы пролонгированный эффект. Но могу сказать точно, что смысл в ней есть - он фундаментальный. Многие, когда идут получать степень МВА, наивно полагают, что диплом сразу откроет двери в новую жизнь, а карьера стремительно начнет набирать обороты. Это так, при условии, что вы тоже приложите усилия, вам дают информацию и пользоваться ей можете только вы, не снимайте с себя ответственность. Моей целью было, когда я пошла учиться, научиться эффективно управлять людьми, временем и финансами. Пройдя курс обучения МШБ по программе МВА, я получила теоретические и практические знания, которые позволили мне системно видеть бизнес, определить направление, в котором должна двигаться компания. Управленческая глубина, которой вы будете обладать, позволит решать вопросы бизнеса профессионально, объективно, продуктивно. Получайте бизнес-образование и пользуйтесь этими знаниями на благо компании! Всем желаю карьерных успехов и профессиональных побед!



САЛИХ САЛИХОВ

Международная школа бизнеса для меня стала чем-то большим, чем просто приобретением новых знаний. У нас были просто замечательные преподаватели, настоящие профессионалы своего дела, спасибо им за все, что они нам дали. За время учебы я познакомился с молодыми и целеустремленными людьми, каждый из которых по своему успешен и пришел за знаниями. Помимо знаний школа бизнеса дает какую-то уверенность в своих силах и решимость начать свое дело. Все зависит от тебя, готов ли ты применить эти знания на деле.



ИБРАГИМОВА ДЖАМИНАТ

Благодарю организаторов и весь преподавательский состав за правильный выбор концепции программы, а именно, оптимальное сочетание аналитических и кейс-методов на базе грамотно построенного процесса обучения. Был получен бесценный опыт общения в среде единомышленников.

ОТЗЫВЫ НАШИХ СЛУШАТЕЛЕЙ



ЗАИРА ДЖАВАТХАНОВА

Вот и все! Теперь, закончив обучение в МВА ДГУНХ, могу честно написать свой отзыв об обучении в школе бизнеса. После зытяжного декрета, была большая потребность «освежить» знания и засучив рукава приступить к работе. Но не тут-то было! За время обучения в МВА, я поняла, что все, что я делала ранее, все было не верно. Хотя и считала себя хорошим руководителем. Обучение в МВА помогло мне поднять голову и увидеть свои ошибки, увидеть все гораздо иначе, увидеть другие перспективы, возможности! Обучение значительно расширило видение и понимание куда рулить. Все это, я уверена, в разы увеличит эффективность работы. Уже вижу большие результаты от полученных знаний. И все это благодаря высокому уровню преподавания и преподавателей МВА ДГУНХ, безумно благодарна каждому из них. Жаль, что год пролетел так быстро! Как бы странно это не звучало, но обучение в школе бизнеса значительно изменило жизнь во всех сферах. Год обучения в МВА ДГУНХ дал мне больше, чем 10 предыдущих лет обучения в других ВУЗах. Однозначно, всем рекомендую обучение в школе бизнеса.



АЛЬБИНА МАМЕДОВА

Программа курса МВА для меня стала подарком сразу с несколькими составляющими.

Во-первых, когда читаешь специальную литературу, в которой очень продвинутые бизнесмены используют все эти фишки с миссией, видением, стратегиями, маркетингом, HR... все это кажется невероятно крутым и недостижимым, невозможным на нашей земле, в той реальности, где ты живешь.

Во-вторых, живешь с ощущением, что программа пишется для небожителей и просто недоступна простым людям.

В-третьих, найти учителя, проводника в мире бизнеса, с действительно серьезными личными результатами, практикой, навыками, которыми он готов поделиться – это удача сродни выигрышу джек-пота в национальной лотерее.



ПРИГЛАШАЕМ ВАС В МЕЖДУНАРОДНУЮ ШКОЛУ БИЗНЕСА ДГУНХ!

*Мы не учим переворачивать страницы
учебников или сайтов в сети*

Мы переворачиваем мысли в голове

ГАОУ ВО «Дагестанский государственный
университет народного хозяйства»
367008, Российская Федерация,
Республика Дагестан, г. Махачкала,
ул. Джамалутдина Атаева, 5

ibs.dgunh.ru
e-mail: ibs@dgunh.ru

 8 (960) 408 49 94
8 (964) 953 19 88