

Академия управления

Вам это знакомо?

- ▶ Вы ищете пути, как создать конкурентное преимущество на рынке?
- ▶ Вы хотите лучше понимать своих коллег и руководителей?
- ▶ Вам нужно лучше разбираться в языке финансов и узнать, по каким критериям работу Вашей компании оценивают инвесторы и кредиторы?
- ▶ Вы знаете риски Вашего бизнеса и задаетесь вопросом, как их можно использовать в интересах компании?
- ▶ Когда Вы докладываете о достигнутых результатах, у руководства возникает много вопросов?

Академия управления предоставит решения для этих вопросов и поможет Вам за 8 дней стать ценным активом Вашей компании.

Для кого эта программа?

- ▶ Руководители бизнес-единиц, департаментов и подразделений компании
- ▶ Предприниматели и владельцы бизнеса
- ▶ Претенденты на руководящие должности.

Почему Академия бизнеса EY?

- ▶ Мы помогли стать успешнее более чем 7000 руководителям бизнеса.
- ▶ Компания EY проводит ежегодные исследования положения дел в различных отраслях и оценивает перспективы их развития.
- ▶ Академия - обладатель Премий «Trainings'2015» в номинации «Компания года», Премий «Trainings'2014» и «Большой консалтинг'2013» как лучший Корпоративный Университет.

Преимущества программы

- ▶ Основа программы - методики ведущих бизнес-школ и компаний мира: Chicago Booth School of Business, Wharton Business School, OPP, Institute of Certified Management
- ▶ Networking и обмен опытом с руководителями бизнеса
- ▶ IQ + EQ: комбинация личностного и профессионального развития
- ▶ Пост-тренинговая поддержка: в течение 3-х лет Вы можете обращаться с вопросами к преподавателям-консультантам Академии бизнеса EY.



Продолжительность
8 дней/
64 академических часа/
48 CPD-единиц/
56 CPE-часов

Требования к уровню подготовки участников программы

Участники программы должны иметь высшее образование и опыт работы на руководящей позиции не менее 3х лет.

Диплом и сертификаты

По итогам успешного завершения полной программы участникам вручается Диплом Академии бизнеса EY.

После завершения каждого из модулей программы участники получают сертификаты Академии бизнеса EY.

Время проведения

В открытом формате обучение проводится в Академии бизнеса EY с 9:30 до 16:00.

Полная стоимость

173 800 рублей плюс НДС на одного участника

Регистрация

www.ey.com/cis/academy

Авторы и ведущие

Преподаватели Академии управления:

- ▶ имеют опыт работы на управленческих позициях и советниками CEO
- ▶ разработали стратегии крупнейших компаний и целых отраслей
- ▶ являются экспертами в области финансов, стратегии и лидерства
- ▶ имеют степени кандидатов наук, а также квалификации ACCA, CIA, CMA, PMP, MBA, MBTI, DISC и др.

Цели программы

Все разделы программы связаны между собой единой целью – повышение рыночной стоимости бизнеса – и отвечают на вопросы:

- ▶ Какая стратегия поможет добиться успеха на рынке нашей компании и выиграть конкурентную борьбу?
- ▶ Как перевести стратегию в действие? Каковы пути совершенствования бизнес-процессов и деятельности в компании? Какие действия будут способствовать росту стоимости бизнеса?
- ▶ Каким образом стратегический риск-менеджмент может помочь в реализации стратегии?
- ▶ Как наши достижения отразятся на финансовых показателях? Как наши управленческие решения будут способствовать росту стоимости бизнеса?
- ▶ Как знание психологии человека поможет нам повысить свою личную эффективность и эффективность нашей команды/компании?
- ▶ Каким образом презентовать руководству результаты своей работы, чтобы получить поддержку и дальнейшие инвестиции?

Что Вы получите в результате обучения?

- ▶ У Вас появится четкое понимание того, как создается конкурентное преимущество, и какова Ваша роль в этом процессе
- ▶ Ваша команда будет работать слаженно, работа доставит еще большее удовольствие Вам и Вашим подчиненным
- ▶ Ваши управленческие решения позволят повысить рентабельность или снизить риски
- ▶ Принятие решений в условиях неопределенности не будет пугать Вас, и Вы поймете роль стратегического риск-менеджмента в реализации стратегии компании
- ▶ Ваша презентация достигнет нужной цели: инвесторы проголосуют «деньгами».

Стоимость программы «Академия управления» в Москве

Вы можете пройти как всю программу полностью, так и ее отдельные модули.

	Модуль I	Модуль II	Модуль III	Модуль IV
Продолжительность	2 дня	2 дня	2 дня	2 дня
Стоимость* модуля, руб.	54 300	54 300	54 300	54 300
Стоимость* программы, руб.	173 800**			

* Стоимость включает: участие одного человека в программе, учебные материалы, обеды, чай, кофе в перерывах. К стоимости будет добавлен НДС (18%).

** Стоимость действует при единовременной регистрации и оплате (4 модуля).

Программа «Академии управления»

Модуль I		Модуль II		Модуль III		Модуль IV	
День 1	День 2	День 3	День 4	День 5	День 6	День 7	День 8
Стратегия бизнеса и перевод стратегии на операционный уровень		Перерыв	Стратегический риск-менеджмент	Перерыв	Финансы для руководителя	Перерыв	Презентация результатов работы компании инвесторам
			Личная эффективность руководителя и его команды (MBTI®)				

Рекомендуемая схема обучения

- ▶ Академия управления
- ▶ Финансы для нефинансовых менеджеров I-II
- ▶ Риск-менеджмент
- ▶ Управление проектами I-II
- ▶ Управленческие решения: затраты, цены, прибыль
- ▶ Лучшие практики управления эффективностью деятельности I-III
- ▶ MBTI®: развитие лидерского потенциала
- ▶ DISC® и Motivators®: индивидуальная коучинговая сессия

Модуль I «Стратегия бизнеса и перевод стратегии на операционный уровень», 2 дня

Цели модуля

- ▶ Обсудить основные мировые тенденции и факторы, влияющие на стратегии компаний
- ▶ Изучить современные подходы к формированию конкурентного преимущества компании
- ▶ Проанализировать влияние стратегии на рост стоимости бизнеса
- ▶ Рассмотреть принципы стратегического позиционирования компании
- ▶ Увидеть пути достижения баланса между сокращением затрат и повышением ценности для клиентов компании с целью создания и роста конкурентного преимущества
- ▶ Освоить механизмы перевода стратегии на операционный уровень
- ▶ Узнать, что такое стратегическое соответствие организации, и как его создать
- ▶ Понимать готовность компании к воплощению стратегии
- ▶ Научиться применять стратегическую карту для бюджетного планирования компании.

Программа

День 1 «Стратегия бизнеса: оценка конкурентного преимущества, сокращение затрат против роста ценности»

- ▶ Знакомство. Представление участников. Сбор ожиданий. Программа курса
- ▶ Акцент на стратегический менеджмент
- ▶ Основные мировые тенденции и факторы, влияющие на стратегии компаний (современные данные ведущих школ мира).
Дискуссия: наиболее значимые факторы для Вашей компании
- ▶ Стратегическая пирамида: видение, миссия, ценности, стратегия, цели, действия, мотивация
- ▶ Критерии успешности стратегии: рост рыночной стоимости бизнеса и рентабельности инвестиций
- ▶ Стратегическое позиционирование: график «ценность/затраты». Четыре типа стратегического позиционирования. Кривая «границы эффективности»
- ▶ Измерители конкурентного преимущества. Сравнение анализируемой компании с конкурентами
- ▶ Заключительная фасилитация групповой работы (в мини-группах) на тему: драйверы роста конкурентного преимущества по осям «ценность/затраты». Обсуждение и приоритезация. Выводы.

День 2 «Перевод стратегии на операционный уровень»

Стадии стратегического планирования

Стратегическая карта - логика описания стратегии

- ▶ Финансовая составляющая - экономические итоги стратегии
 - ▶ Стратегия роста: увеличение возможностей получения доходов или увеличение ценности
 - ▶ Стратегия производительности: управление издержками, управление активами
- ▶ Клиентская составляющая - основа стратегии: специфическое предложение потребительской ценности
- ▶ Бизнес-процессы и обучение/развитие - способы реализации стратегии
 - ▶ Операционный менеджмент
 - ▶ Процесс управления клиентами
 - ▶ Инновационные процессы
- ▶ Нематериальные активы - стратегическое соответствие
 - ▶ Человеческий капитал
 - ▶ Информационный капитал
 - ▶ Организационный капитал

Перевод целей стратегической карты в конкретные показатели. Система сбалансированных показателей (BSC)

Программы для достижения стратегических целей - инициативы

Бизнес кейс: принятие решений о выборе и обосновании стратегических инициатив.

Заполнение анкеты MBTI*

* Важно: в рамках подготовки к модулю «Личная эффективность руководителя и его команды (MBTI®)» предполагается заполнение анкеты MBTI®.

Модуль II «Стратегический риск-менеджмент» - 1 день, «Личная эффективность руководителя и его команды (MBTI®)» - 1 день

Цели модуля

- ▶ Понять, как создается и сохраняется добавленная стоимость для акционеров путем идентификации рисков и управления рисками
- ▶ Увидеть роль стратегического риск-менеджмента в реализации стратегии компании
- ▶ Ознакомиться с основными концепциями стратегического риск-менеджмента
- ▶ Ознакомиться с практикой процесса управления рисками на материалах кейс-стади Harvard Business School
- ▶ Проанализировать свой стиль поведения и общения, а также стили поведения и общения других через призму MBTI®
- ▶ Выработать рекомендации по повышению личной и командной эффективности
- ▶ Увидеть пути повышения качества индивидуальной и командной работы.

Программа

День 3 «Стратегический риск-менеджмент»

- ▶ Риск: природа и характеристики
 - ▶ Нужно ли рисковать?
 - ▶ Природа риска и человеческий фактор
- ▶ Стратегический риск-менеджмент: накопленный опыт и полученные уроки
 - ▶ Основные принципы стратегического риск-менеджмента
 - ▶ Анализ процесса управления рисками и практические примеры
- ▶ Риски вашего бизнеса: идентификация, классификация, анализ
 - ▶ Классификация рисков
 - ▶ Концепция «черные лебеди» («black swans»)
 - ▶ Методы идентификации и оценки стратегических рисков
- ▶ Стратегический риск-менеджмент в условиях неопределенности
 - ▶ Реальные опционы
 - ▶ Уровни зрелости процесса управления рисками

Кейс-стади «Tetra Tech ЕС»: преимущества процесса управления рисками и возможные проблемы.

День 4 «Личная эффективность руководителя и его команды (MBTI®)»

Введение: управление эффективностью через управление собой

История создания MBTI® и основные понятия

Психологические типы: категоризация по способу

- ▶ «Подзарядки энергией»
- ▶ Восприятия информации
- ▶ Принятия решений
- ▶ Организации жизни и процессов

Определение собственного типа MBTI*

Определение типа MBTI® команды

Применение MBTI®

- ▶ Построение и развитие команды. Анализ типа команды: сильные стороны и области для развития
- ▶ Улучшение коммуникации. Проведение рабочих встреч и собраний
- ▶ Решение задач, принятие решений
- ▶ Управление изменениями

Заключение: составление личного плана развития.

* MBTI® (Myers-Briggs Type Indicator) является наиболее популярным и распространенным в мировой бизнес-практике инструментом. MBTI® позволяет конструктивно подойти к различиям между людьми в том, как они общаются, ставят и выполняют цели, принимают решения, решают конфликтные ситуации, реагируют на организационные изменения, справляются со стрессом. Основная цель метода - помочь понять себя, свои достоинства и таланты, а также научиться лучше понимать тех, кто нас окружает. Этот инструмент заслужил впечатляющую репутацию на протяжении более чем 70 лет его использования компаниями из всех секторов бизнеса, в десятках стран мира.

Модуль III «Финансы для руководителя», 2 дня

Цели модуля

- ▶ Понять методы анализа финансовой отчетности компании
- ▶ Рассмотреть основные показатели, отражающие рост стоимости бизнеса и успешность/не успешность реализации стратегии компании
- ▶ Познакомиться с концепцией «цены капитала», как функции рисков бизнеса
- ▶ Понять, как стратегические и тактические решения менеджеров сказываются на рентабельности бизнеса, стоимости капитала компании и рыночной стоимости бизнеса.

Программа

День 5

Введение: отражение успеха стратегии на финансовых показателях компании

- ▶ Показатели, отражающие рост стоимости бизнеса: ROE, PE, PBV

Принципы построения финансовой, налоговой и управленческой отчетности: причины различий

Информация, содержащаяся в финансовой отчетности

- ▶ Баланс
- ▶ Отчет о прибылях и убытках
- ▶ Отчет о движении денежных средств

Кейс-стади: составление финансовой отчетности.

День 6

Расчет и анализ основных финансовых показателей, характеризующих стоимость бизнеса

- ▶ Рентабельность капитала (ROE) и факторы, влияющие на ее рост
- ▶ Средневзвешенная цена капитала (WACC), как функция рисков
- ▶ Коэффициент: цена-доход (PE ratio)
- ▶ Коэффициент: рыночная стоимость капитала компании к балансовой стоимости PBV (price-to-book-value)

Кейс-стади: расчет финансовых показателей

Кейс-стади: оптимизация управленческих решений в области цен, объемов продаж, затрат, активов, структуры капитала по критерию их влияния на рост стоимости бизнеса.

Модуль IV «Презентация результатов работы компании инвесторам», 2 дня

Цели модуля

- ▶ Получить рекомендации по подготовке презентации финансовых результатов работы компании инвесторам
- ▶ Ознакомиться с принципами восприятия визуальной и аудиальной информации
- ▶ Отработать навыки в подборе релевантного набора финансовых показателей, характеризующих разные аспекты бизнеса
- ▶ Ознакомиться с правилами проведения презентации
- ▶ Отработать приемы, помогающие в управлении стрессом во время презентации
- ▶ Получить обратную связь и оценить собственные навыки в проведении презентаций.

Программа

День 7 «Презентация результатов работы компании инвесторам»

- ▶ Цели, задачи и содержание тренинга
- ▶ Разработка презентации
- ▶ Цель презентации и ее влияние на структуру и подачу материала
- ▶ Предварительный анализ: состав аудитории, место, время, формат
- ▶ Как «продать» презентацию: что «покупают» люди?

Выработка целей презентации:

- ▶ Мозговой штурм и галерея идей
- ▶ Группировка целей и обоснование их выбора

Структура и содержание презентации:

- ▶ Факторы запоминаемости
- ▶ Правила составления композиции презентации
- ▶ Варианты подачи материала
- ▶ Как эффектно завершить презентацию

Практика (работа в группах): отбор и группировка необходимых финансовых показателей, характеризующих работу компании. Подготовка презентации инвесторам: цель, структура, содержание и наполнение

- ▶ Анализ результатов

Обратная связь.

День 8 «Презентация результатов работы компании инвесторам»

Техника выступления:

- ▶ Каналы передачи информации. Правило профессора Михрабяна
- ▶ Визуальная составляющая: контакт глаз, поза и жесты
- ▶ Визуальная поддержка: работа с проектором и флипчартом
- ▶ Аудио-составляющая: громкость, темп, интонация
- ▶ Вербальная составляющая: лексика выступления

Работа со стрессом:

- ▶ Причины и симптомы стресса
- ▶ Работа с психологическими причинами
- ▶ Работа с физиологическими причинами

Практика: презентация финансовых результатов работы компании инвесторам, выступления мини-групп, видеозапись, анализ и обратная связь

Завершение

- ▶ Обзор пройденного материала
- ▶ Подведение итогов программы.