



Образовательная программа Mini MBA

«СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ»



Систематизируйте бизнес-процессы
и подготовьте организацию к масштабированию

Цель курса:

- создать стратегический план развития организации на 1, 3, 5 лет с целью повышения финансовой и операционной эффективности, увеличения прибыли в 2 и более раз, формирования сильной команды;
- создать пошаговый план высвобождения собственника из операционного управления и перехода его (при желании) к выполнению стратегических задач, направленных на развитие организации;
- спроектировать основные бизнес-процессы организации, выстроить оптимальную орг.структуру, разделив функции на исполнение, контроль и руководство процессом

Формат обучения: онлайн-формат

Продолжительность и расписание занятий: онлайн занятия 2 раза в неделю продолжительностью по 1,5 - 2 часа

Формат: лекционные занятия и практические разборы кейсов участников курса

ЧТО ДАСТ ПРОХОЖДЕНИЕ КУРСА “МИНИ MBA: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ”

СОЗДАНИЕ ПОШАГОВОГО ПЛАНА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА 3-5- ЛЕТ

Руководители бизнеса определяют свое “Точку А” по технологии “Матрица эволюции мышления предпринимателя” и **составят пошаговый план развития своих компетенций**, который смогут реализовать с помощью эффекта рычага за ближайшие 3-5 лет. Это позволит построить системный бизнес и **экономить ресурсы, время и деньги, делая из 10 действий только 1 правильное**, а остальные 9 неправильных - не делать.

ЭВОЛЮЦИЮ МЫШЛЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТ ПРОЦЕССА К РЕЗУЛЬТАТУ

Эффективность бизнеса начинается тогда, когда **руководитель начинает мыслить РЕЗУЛЬТАТАМИ бизнес-процессов. На курсе участники** сформулируют уникальные результаты бизнес-процессов своей компании и смогут эффективно делегировать их исполнение сотрудникам и быть уверенным, что **каждый новый сотрудник** станет с первого месяца **статьей дохода, а не расхода.**

МЕТОДИКУ ЭФФЕКТИВНОГО ДЕЛЕГИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Участники обучения правильно спроектируют бизнес-процессы организации, четко разделят функции на исполнение, контроль и владение процессом, и смогут выстроить идеальную орг.структуру компании, наполнить ее людьми и создать условия, чтобы **результаты бизнес-процессов достигались руками сотрудников без участия руководителя бизнеса в ежедневной операционной деятельности.** Высвобожденное **время собственника** можно **направить на стратегическое развитие и масштабирование**

Программа обучения:

Занятие 1: Возможности экосистемы ПМЦУ для экспоненциального роста организации

- история создания группы компаний “Первый международный цифровой университет” (далее ПМЦУ), 5 главных ценностей, на основании которых строятся все проекты;
- структура экосистемы ПМЦУ для участников как инструмент для достижения целей в жизни и бизнесе;
- подробный рассказ о содержании образовательной программы Мини MBA: темы, содержание, результат каждого занятия;
- 5 причин, почему у участников Экосистемы Первого международного цифрового университета получается развивать бизнес в 3 раза быстрее;
- лайфхаки эффективного прохождения образовательной программы (регламент обучения);
- правила сдачи итоговой аттестации и получение удостоверения государственного образца о повышении квалификации.

Модератор: Нинель Морозова - ректор Первого международного цифрового университета

Занятие 2: Матрица эволюции мышления предпринимателя

- самые распространенные мифы о бизнесе и их правильная интерпретация;
- 3 ингредиента успешного бизнеса: уникальность, компетенции, бизнес-процессы;
- авторская методика развития бизнеса на основе технологии “Матрица эволюции мышления предпринимателя”;
- 9 этапов развития бизнеса: переход от управления людьми к управлению результатами бизнес-процессов;
- список компетенций владельца бизнеса на каждом этапе развития;

Занятие 3: Стратегия и тактика: дорожная карта развития бизнеса на 12 месяцев и 3-5 лет

- виды бизнес-процессов организации и критерии достижения результатов этих бизнес-процессов;
- пошаговый план развития компетенций собственника бизнеса (пункты и подпункты);
- план развития компетенций и активизации бизнес-процессов до “самозанятого-основателя” с доходом 300-500 тыс. руб. в месяц;
- план выхода из операционки, развития компетенций и активизации бизнес-процессов “предпринимателя”;
- план подготовки бизнеса к масштабированию, развития компетенций и активизации бизнес-процессов бизнесмена;
- кризисы при достижении каждого этапа развития

Занятие 4: Развитие мета-навыков руководителя и психология достижений.

- ТОП-проблем, с которыми сталкиваются руководители несмотря на знания и готовые инструкции;
- почему одни зарабатывают много, а другие не могут пробить потолок в 100 тыс, 300 тыс, 1 млн и 5 млн рублей в месяц;
- как преодолеть ощущение «хождения по кругу» и найти личные смыслы быть богатым;
- как раздвинуть границы своих возможностей;
- мышление успешного предпринимателя: какие Soft Skills необходимы для увеличения увеличения дохода в этом году;
- чек-лист мета-навыков для перехода на новый уровень по матрице эволюции предпринимателя.

Занятие 5: Бизнес-процесс “Производство” (“Оказание услуги”): аудит, проектирование, разработка оргструктуры отдела на этапах самозанятости, предпринимательства и бизнеса

- демонстрационное проектирование бизнес-процесса производства (оказания услуг) на этапе самозанятости с формированием оргструктуры на уровне исполнителей;
- демонстрационное проектирование бизнес-процесса производства (оказания услуг) на этапе предпринимательства с формированием оргструктуры на уровне исполнителей и контролеров;
- демонстрационное проектирование бизнес-процесса производства (оказания услуг) на этапе бизнеса с формированием оргструктуры на уровне исполнителей, контролеров и владельцев процесса;
- практические разборы участников участников, находящихся на разных уровнях по матрице эволюции;

Занятие 6: Бизнес-процесс “Продажи”: аудит, проектирование, разработка оргструктуры отдела на этапах самозанятости, предпринимательства и бизнеса

- демонстрационное проектирование бизнес-процесса продаж на этапе самозанятости с формированием оргструктуры на уровне исполнителей;
- демонстрационное проектирование бизнес-процесса продаж на этапе предпринимательства с формированием оргструктуры на уровне исполнителей и контролеров;
- демонстрационное проектирование бизнес-процесса продаж на этапе бизнеса с формированием оргструктуры на уровне исполнителей, контролеров и владельцев процесса;
- практические разборы участников, находящихся на разных уровнях по матрице эволюции;

Занятие 7: Создание прибыльного отдела продаж: 5 ключей по построению работающей системы

- стратегия продаж
- найм правильных сотрудников
- мотивация сотрудников компании
- контроль продаж

Занятие 8: Бизнес-процесс “Маркетинг”: аудит, проектирование, разработка оргструктуры отдела на этапах самозанятости, предпринимательства и бизнеса

- демонстрационное проектирование бизнес-процесса маркетинг на этапе самозанятости с формированием оргструктуры на уровне исполнителей;
- демонстрационное проектирование бизнес-процесса маркетинг на этапе предпринимательства с формированием оргструктуры на уровне исполнителей и контролеров;
- демонстрационное проектирование бизнес-процесса маркетинг на этапе бизнеса с формированием оргструктуры на уровне исполнителей, контролеров и владельцев процесса;
- практические разборы участников, находящихся на разных уровнях по матрице эволюции;

Занятие 9: Финансовое управление компанией как ключевой навык предпринимателя.

- финансовое управление как ключевой навык предпринимателя и один из важнейших бизнес-процессов компании;
- норма рентабельности 9-ти видов бизнеса как критерий успешности компании;
- 5 инструментов финансового управления: переход от неопределенности к планированию нормы ежемесячной прибыли;
- ТОП 5 причин, почему предприниматели пренебрегают управлением финансами и приводят компании к банкротству
- ТОП 5 ошибок предпринимателей в организации финансового управления компанией;
- разбор кейсов организации управленческого учёта для предпринимателей, самозанятых и бизнесменов;
- компетенции, которые необходимо получить для освоения навыка финансового управления организацией, с количественными и качественными показателями, пошаговый план их освоения.

Занятие 10: Аттестация: защита курсовых работ участников образовательной программы

- получение удостоверений государственного образца

ЭКСПЕРТЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ



Нинель Морозова

- ректор и основатель Первого международного цифрового университета;
- Президент межрегиональной общественной организации "Созидатели Отечества";
- ведущий эксперт в России по повышению профессиональных компетенций владельцев бизнеса, руководителей коммерческих и государственных организаций и НКО;
- федеральный эксперт в области качественного образования;
- спикер крупнейших международных и федеральных форумов, в том числе Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ), Восточного экономического форума (ВЭФ), отраслевых конференций, федеральных и региональных программ поддержки МСП;
- создатель уникальных авторских технологий развития личности "Матрица эволюции мышления предпринимателя" и "Капитал личности", позволяющих стать лидером индустрии на региональном и федеральном уровне;
- среди клиентов руководство федеральных структур: Торгово-промышленной палаты РФ, ПАО "МТС", Альфа банк, Правительство Москвы, Всероссийских спортивных федераций и др.
- Президент межотраслевой Ассоциации лидеров социального партнерства "СО-ДРУЖЕСТВО СООБЩЕСТВ";
- основатель Федерального семейного клуба;



Александр Герасимов

- дипломированный психолог-практик и гештальт-терапевт, сертифицированный коуч;
- автор и ведущий тренингов по экспоненциальному росту для предпринимателей, руководителей и самозанятых;
- более 18 лет занимается изучением бизнес-психологии и НЛП;
- победитель в номинации "Лучший бизнес-тренер программ по нейролингвистическому программированию" в международном конкурсе "Лучшая образовательная организация. Лидеры будущего".



Олеся Азарова

- более 15 лет в продажах
- лучший руководитель страны 2021 в крупнейшем частном банке
- лучший результат в развитии партнерского канала 2022 в крупнейшем частном банке
- успешно запустила продажи в новом сегменте бизнеса своего подразделения
- создатель мотивационного проекта на уровне всей страны
- управляет партнерской сетью более чем 100 агентов

В результате прохождения программы все участники, успешно сдавшие аттестацию, получают Удостоверение установленного образца о повышении квалификации.

 ПЕРВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦИФРОВОЙ УНИВЕРСИТЕТ	Настоящее удостоверение свидетельствует о том, что
УДОСТОВЕРЕНИЕ О ПОВЫШЕНИИ КВАЛИФИКАЦИИ	Иванов Сергей Викторович
	прошел(а) повышение квалификации в Первом международном цифровом университете
	по дополнительной профессиональной программе
	Мини МВА "Стратегическое планирование развития организации"
Документ о квалификации	в срок с 1 сентября 2024 г. по 25 октября 2024 г.
Регистрационный номер 000000000000	в объеме 144 часа
Москва	
Дата выдачи «__» _____ 20__ г.	Ректор _____ Морозова Н.О. Секретарь _____ Забора О.Б.