

Mini MBA

Mini MBA - это новый курс Академии бизнеса «Эрнст энд Янг», разработанный специально для интенсивной подготовки менеджеров высшего и среднего звена по основополагающим бизнес-дисциплинам: стратегия, маркетинг, финансы, повышение личной эффективности, управление эффективностью деятельности.

В обучении участвует коллектив преподавателей-авторов, каждый из которых является признанным профессионалом в своей области знаний, имеет как теоретические знания, так и опыт практической работы.



Продолжительность

5 дней

40 академических часов

40 CPD-единиц / 35 CPE-часов

Уникальность программы

Обучение проводится в интерактивной форме, большая часть курса построена по методу кейс-стади, широко практикуемому ведущими бизнес-школами мира на программах MBA.

В курсе используются кейс-стади Harvard Business School и Ernst & Young. Рассматривается лучший опыт работы как западных, так и национальных компаний.

Целевая аудитория

- ▶ Руководители и менеджеры, заинтересованные в росте стоимости бизнеса, принимающие участие в разработке стратегии и принятии решений об оптимизации и оценке эффективности деятельности компании
- ▶ Менеджеры и специалисты, не имеющие узкоспециальных знаний по пяти разделам программы: стратегия, маркетинг, финансы, повышение личной эффективности, управление эффективностью деятельности.

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?»
- ▶ «Какие маркетинговые методы помогут нам 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?»
- ▶ «Как перевести стратегию в действие? Каковы пути совершенствования бизнес-процессов и деятельности в компании? Какие действия будут способствовать росту стоимости бизнеса?»

Модуль «Стратегия»

1-ый день

Цели модуля

- ▶ Ознакомить слушателей с современными подходами к формированию стратегии корпорации и стратегии бизнеса (деловой стратегии)
- ▶ Показать влияние стратегии на рост стоимости бизнеса
- ▶ Ознакомить с ресурсным подходом к принятию решений о диверсификации
- ▶ Обучить отраслевому анализу с целью разработки деловой стратегии, в наибольшей степени соответствующей условиям внешней среды и возможностям компании
- ▶ Ознакомить с примерами успешных стратегий на материалах кейс-стади Гарвардской школы бизнеса

Программа

Введение. Цели разработки стратегии. Критерий «правильности» стратегии

Корпоративная стратегия

- ▶ Корпоративная стратегия: оптимизация масштаба, видов и регионов деятельности компании
- ▶ Стратегии международных и национальных компаний. Возникающие проблемы и способы их решения
- ▶ Ресурсный подход к формированию стратегии. Синергия затрат, ресурсов и компетенций

Кейс-стади: Корпоративная стратегия компании «Walt Disney» - пример успешной стратегии¹

Стратегия бизнеса (делового уровня)

- ▶ Виды стратегий бизнеса. Модели прибыли.
- ▶ Отраслевой анализ по методике Майкла Портера
- ▶ Кейс-стади: «Walt Disney»: стратегический анализ отрасли мультипликации

Заключение: принципы успешной стратегии

¹ Важно: программа модуля «Стратегия» предполагает заблаговременную подготовку слушателей к аудиторным занятиям. До начала курса участникам направляется кейс-стади в электронном виде для подробного изучения.

Модуль «Маркетинг»

2-ой день

Цели модуля

- ▶ Дать слушателям понимание того, как создается добавленная стоимость для акционеров путем более качественного и полного удовлетворения запросов потребителя.

Программа

Маркетинговая среда компании

- ▶ Как внешняя среда влияет на деятельность компании
- ▶ Факторы микро и макро среды

Понимание потребителей

- ▶ Как потребители принимают решение о покупке?
- ▶ Как можно на них повлиять?
- ▶ Кейс-стади
- ▶ Решения о закупке товаров для организации

Реализация маркетинговых возможностей

- ▶ Маркетинг микс: сколько в нем «пи»?
- ▶ Товарные характеристики и потребительская ценность
- ▶ Товары и услуги
- ▶ Адаптация продукта к новому рынку
- ▶ Ценообразование в маркетинге
- ▶ Кейс-стади
- ▶ Маркетинговый канал и логистика
- ▶ Кейс-стади
- ▶ Маркетинговые коммуникации
- ▶ Планирование маркетинговой деятельности

Эволюция маркетинга в компании

- ▶ Маркетинг взаимоотношений
- ▶ Брэндинг и брэнд менеджмент

Заполнение анкеты MBTI^{®2}

² Важно: в рамках подготовки к модулю «Повышение личной эффективности и способы мотивации персонала» предполагается заполнение анкеты MBTI[®].

Модуль «Финансы»

3-ий день

Цели модуля

- ▶ Обучить слушателей пониманию и методам анализа финансовой отчетности компании
- ▶ Ознакомить с основными показателями, отражающими рост стоимости бизнеса и успешность / не успешность реализации стратегии компании
- ▶ Обучить участников принимать управленческие решения, направленные на рост стоимости компании
- ▶ Дать понимание того, как стратегические и тактические решения менеджеров сказываются на рентабельности бизнеса, стоимости капитала компании, экономической добавленной стоимости и рыночной стоимости бизнеса

Программа

Введение: отражение успеха стратегии на финансовых показателях компании

- ▶ Показатели, отражающие рост стоимости бизнеса: ROI, ROE, PE, EVA, Market-to-Book Value

Информация, содержащаяся в финансовой отчетности

- ▶ Баланс
- ▶ Отчет о прибылях и убытках
- ▶ Кейс-стади: Составить финансовую отчетность

Расчет и анализ основных финансовых показателей, характеризующих стоимость бизнеса

- ▶ Рентабельность инвестиций (ROI)
- ▶ Рентабельность капитала (ROE)
- ▶ Средневзвешенная цена капитала (WACC)
- ▶ Экономическая добавленная стоимость (EVA)
- ▶ Коэффициент: цена-доход (PE ratio)
- ▶ Коэффициент: рыночная стоимость капитала компании к балансовой стоимости (Market - to- Book ratio)
- ▶ Кейс-стади: Расчет финансовых показателей

Заключение. Оптимизация управленческих решений в области цен, объемов продаж, затрат, активов, структуры капитала по критерию их влияния на рост стоимости бизнеса

Модуль «Повышение личной эффективности»

4-ый день

Цели модуля

- ▶ Ознакомить участников тренинга с пониманием своего собственного стиля поведения и общения, а также с пониманием стилей поведения и общения других
- ▶ Показать участникам обучения возможности использования MBTI® для целей развития персонала
- ▶ Выработать рекомендации по повышению личной эффективности, улучшить качество индивидуальной и командной работы

Программа

Введение в MBTI®³. Основные понятия

Личностные типы: категоризация по способу

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

Определение собственного профиля / типа

Определение профиля / типа группы / команды

Применение MBTI® в рабочих и личных ситуациях:

- ▶ Управление командой
- ▶ Эффективность команды
- ▶ Улучшение коммуникации
- ▶ Принятие решений
- ▶ Управление изменениями
- ▶ Лидерство.

³ MBTI® (Myers-Briggs Type Indicator) является наиболее популярным и распространенным в мировой бизнес-практике инструментом, позволяющим понять индивидуальные различия в стиле поведения разных людей, а также дающим практические знания для использования возможностей, проистекающих из этих различий. Этот инструмент заслужил впечатляющую репутацию на протяжении более чем 60 лет его использования компаниями из всех секторов бизнеса, в десятках стран мира.

Модуль «Управление эффективностью деятельности»

5-ый день

Цели модуля

- ▶ Дать рекомендации по построению сбалансированной системы показателей как инструмента каскадирования стратегии компании до уровня рядовых сотрудников
- ▶ Ознакомить с системой показателей, отражающей финансовые и нефинансовые цели компании
- ▶ Дать представление об анализе бизнес-процессов компании с точки зрения «создания ценности»
- ▶ Ознакомить с современными подходами к поиску путей совершенствования бизнес-процессов.

Программа

Введение: успех стратегии – в согласовании целей на всех уровнях компании

Сбалансированная система показателей (ССП) – инструмент каскадирования стратегии

- ▶ Основные «перспективы» ССП: финансы, клиенты, процессы, инновации и рост
- ▶ Связь показателей ССП со стратегией компании
- ▶ Балансировка показателей
- ▶ Пример каскадирования стратегии ССП крупного банка с помощью ССП
- ▶ **Кейс-стади: оценка эффективности развития бизнеса по набору показателей ССП**

Финансовые цели, отражающие успех стратегии

- ▶ Виды финансовых показателей
- ▶ Связь финансовых показателей с распределением ответственности в компании
- ▶ Достоинства и недостатки финансовых показателей

Эффективность работы с клиентами компании

- ▶ Виды показателей по перспективе «Клиенты» в ССП
- ▶ Рекомендации по выбору показателей.
- ▶ Анализ прибыльности клиентов: все ли клиенты нам нужны?

Перспектива «Инновации, обучение и рост»

- ▶ Виды показателей
- ▶ Анализ качеств персонала компании, необходимых для успеха бизнеса

Анализ внутренних бизнес-процессов компании

- ▶ Эффективность бизнес-процессов – основа успеха компании

- ▶ Анализ бизнес-процессов и видов деятельности
 - ▶ Постановка целей, характеризующих эффективность деятельности
 - ▶ Анализ деятельности с точки зрения «создания ценности»
 - ▶ Постановка целей и анализ разрывов
- Совершенствование бизнес-процессов.
Внедрение методики «Performance Management»
- ▶ Методы решения проблем, связанных с улучшением бизнес-процессов в компании
 - ▶ Основные этапы проекта внедрения методики «Performance Management»

Заключение. Рекомендации по поиску путей совершенствования эффективности деятельности.

Сертификаты

Сертификат Академии бизнеса «Эрнст энд Янг».

Место и время проведения

В открытом формате обучение проводится в Академии бизнеса «Эрнст энд Янг» с 9:30 до 16:30.

Корпоративное обучение

- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Адаптация тренинга под отраслевую специфику
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента.

Как зарегистрироваться на тренинг?

Заполните, пожалуйста, регистрационную форму на сайте: www.ey.com/cis/academy