

**Институт стратегического управления
социальными системами**

совместно с

**Факультетом дополнительного
профессионального образования**



**«Когнитивная модель бизнес-среды
северо-западного региона и способы ее
применения в инвестиционной
деятельности»**

Протокол научно-методического мероприятия

Время встречи: 16.00 – 19.00

Тематика встречи: Когнитивная модель бизнес-среды северо-западного региона и способы ее применения в инвестиционной деятельности

Повестка дня:

Приветственное слово - Артамонова Н.В.

Вопрос 1. (16-17 час.) Доклад «Когнитивная модель бизнес-среды северо-западного региона и способы ее применения в инвестиционной деятельности»

1. Когнитивная модель (Бойцов А.А.)
2. Агентство по мониторингу, отбору и внедрению изобретений и инноваций (Бойцов А.А.)
3. Продукт 1 Агентства МОВИ – Обучение. Что сделано, ближайшие планы. (Яковлев А.В.)
4. Ближайшие планы – международные программы обучения и мероприятия по обмену опытом (Яковлев А.В.)
5. Обсуждение доклада (Виноградова Е.А.).

Вопрос 2. (17-18.30 час.) Обсуждение доклада и принятие декларации по результатам обсуждения доклада (17-18.30 час.)(Яковлев А.В.)

Вопрос 3. (18.30-19 час.)Ознакомление с деловой программой ИнСУСС (Бойцов А.А.), приглашение на мероприятие в частности в Фонд Михаила Шемякина (Виноградова Е.А.) предложение участия в научных исследованиях ИнСУСС (Виноградова Е.А.).

Заключительное слово - Артамонова Н.В.

ЧАСТЬ 1. Когнитивная модель

Когнитивная модель бизнес-среды региона (далее – когнитивная модель, КМ) - набор конструктов, описывающих основные понятия бизнеса, формы ведения бизнеса, бизнес-среду и принятые взаимоотношения в конкретном экономико-этнографическом регионе.

КМ позволяет правильно и всесторонне оценивать поле деятельности инвестора при решении своих задач и выборе объекта инвестиций и взаимодействия с ним.

Факультет вычислительных систем и программирования Институт стратегического управления социальными системами

Об институте

- Главная

Направления деятельности:

- Партнерские программы
- Семинары и кейсы
- Совместные проекты

Услуги для организаций:

- Коммерческие предложения

- **Новости**

Полезная информация:

- Глоссарий
- Публикации

- Контактная информация

Подписаться на
рассылку новостей

Факультет вычислительных
систем и программирования



[Редактировать]

План-график мероприятий ИнСУСС ГУАП на период май

[скачать план-график >>](#)

Аннотации некоторых предстоящих мероприятий:

6-11 июня 2010 г.	Конференция ЮНЕСКО «Роль образовательных информационных технологий в устойчивом развитии современного информационного общества» «Формирование современного информационного общества – подходы»
10 июня 2010 г.	Научно-методическое мероприятие: "Когнитивная модель региона и способы ее применения в инвестиционной политике", С-36, Гастелло. Время: 16-19 час.
16 июня 2010 г.	В Фонде художника Михаила Шемякина состоится специальная программа «Время музыки. Fin de siècle». Перед исполнением лаконичные информативные презентации в формате Пecha Kucha будут произведения таких мэтров, как Янис Ксенакис, Хельму Райли и др.
16 июня 2010 г.	Постоянно действующий семинар ИнСУСС ГУАП для руководителей управленческой кооперации. Зачем нужен клуб и как "НАРИТК" . Запись на участие в заседании по электронной почте свободная, в заявке просим указать должность, название колледжа и телефон для связи. При отсутствии этих данных заявка не принимается.
22 июня 2010 г.	Методическое мероприятие для сотрудников и студентов ГУАП работать с дизайнерами, чтобы реклама продавалась техническими и творческими специалистами . Участие строго по приглашению.
24 июня 2010 г.	Методическое мероприятие для сотрудников и студентов ГУАП специалистов: "Инвестиции в наукоемкие инновационные проекты" . Запись на участие в заседании по электронной почте свободная, в заявке просим указать должность, название колледжа и телефон для связи. При отсутствии этих данных заявка не принимается.

Составляющие Когнитивной модели:

Конструкт **«Траекторная модель развития компании»** - позволяет выставлять временные метки в развитии компании, прослеживать временные соотношения в ее жизни.

Конструкт **«Планетарная модель бизнес-сообщества»** - позволяет выявлять скрытые взаимосвязи между игроками рынка, источники неявных угроз, ограничений и возможностей.

Конструкт **«Карта стекхолдеров»** - отражает взаимоотношения между стекхолдерами компании и позволяет учесть все явные факторы, влияющие на деятельность и будущую деятельность компании, а также выявить явные ограничения деятельности компании.

Конструкт **«Пирамида сфер управления компанией»** - отражает степень сбалансированности сфер управления компанией, чем характеризует способность компании выдерживать воздействия внешней среды, позволяет управленцу разграничивать области во внутренней среде компании, на которые он планирует оказывать воздействие.

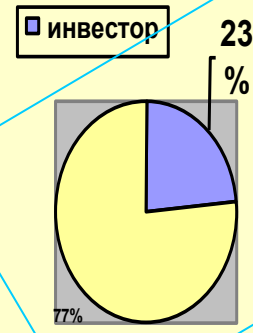
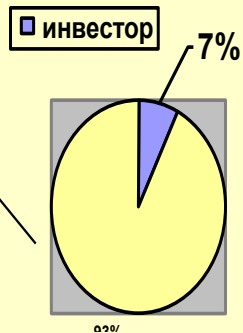
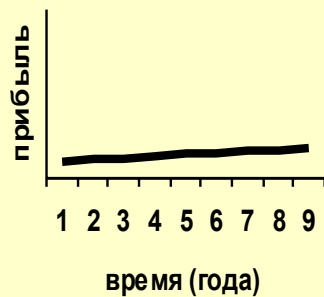
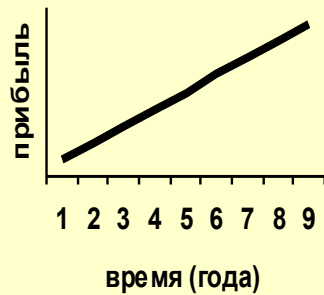
Конструкт **«Стратегема»** - последовательный набор действий во времени, приводящий к запланированному результату.

Какие стратегические преимущества дает
Инвесторам применение Когнитивной модели ?

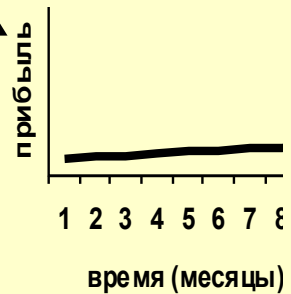
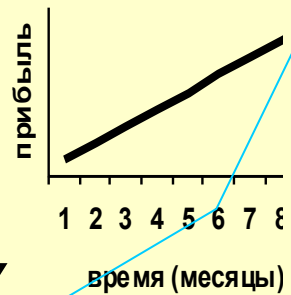
Основные цели и задачи инвестора:

1. Привлечение клиентов
2. Улучшение производства

Задача 2



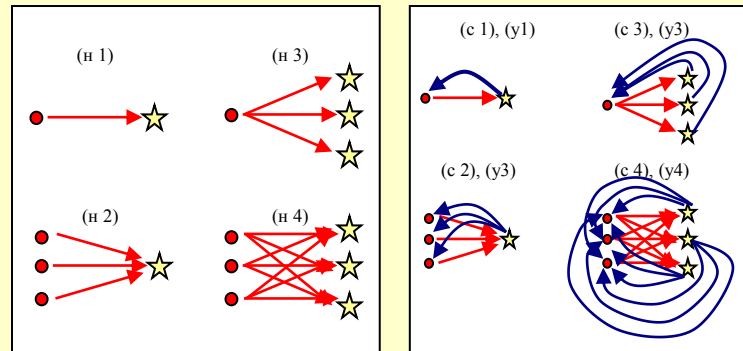
Задача 1



Аспект 1 – возможность построения онтологий применительно к инвестиционной деятельности.

позволяет с высокой степенью детализации объяснять существующие в северо-западном регионе отношения бизнеса, а также формировать на научной основе различные виды организационных структур бизнеса, в наибольшей степени отвечающие складывающимся ситуациям

а) Типы взаимодействия инвесторов и объектов инвестиций



б) Механизмы окупаемости для различных типов взаимодействия инвесторов и объектов инвестиций

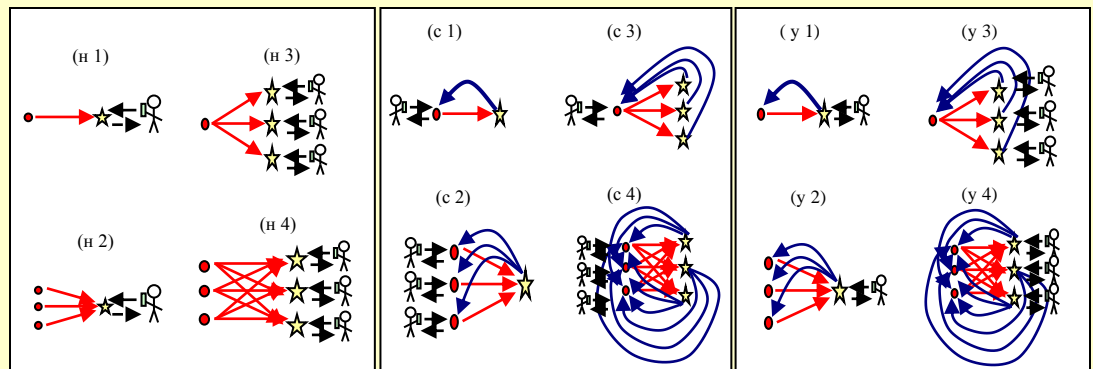


Рисунок – Комбинации взаимодействия инвесторов и объектов инвестиций.

Аспект 2 – Расчет и формирование, детальная проработка эффективных схем окупаемости инвестиций.

наличие в когнитивной модели бизнес-среды региона схем поведения инвесторов позволяет существенно снизить процент ошибочных действий, совершаемых инвестором и его командой при инвестировании

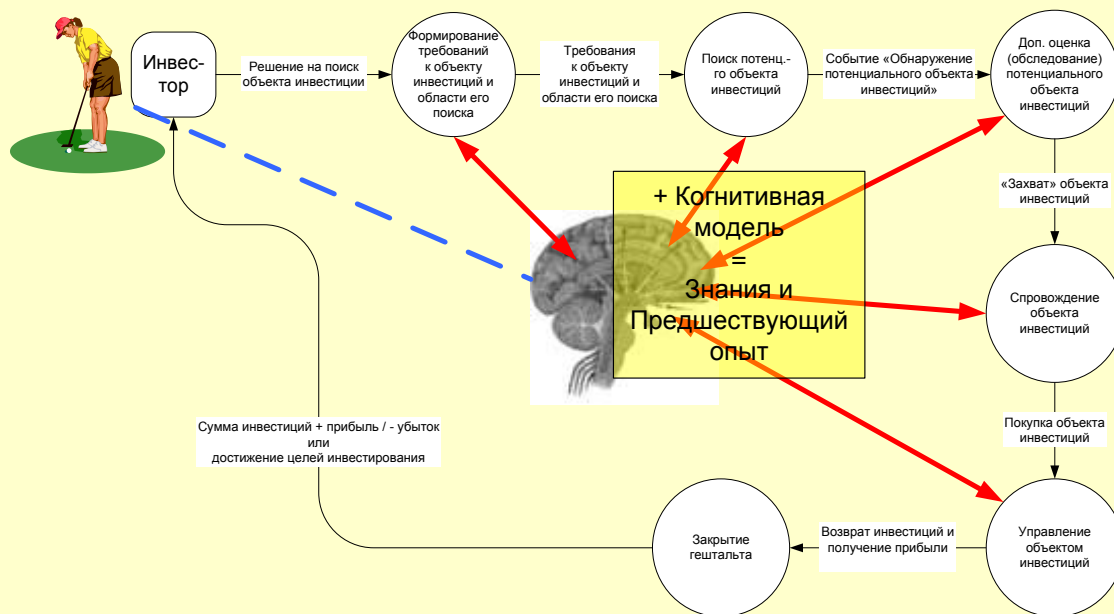


Рисунок - Схема принятия решений идеальным инвестором при проведении им инвестиционной деятельности.

Вопрос: Какие типы поведения инвесторов встречаются на северо-западе РФ?

Ответ: инвестор типа «F» – по факту «чиновник-феодал»; инвестор типа «H» – по факту «хозяйственник»; инвестор типа «A» – по факту «комбинатор-авантюрист»; инвестор типа «K» – по факту «купец»; инвестор типа «R» – по факту «разумный инвестор»; инвестор типа «S» – по факту «скупидом»; инвестор типа «J» – по факту «игрок»; инвестор типа «B» – по факту «бытовой инвестор».

Аспект 3 – Построение эффективных маркетинговых схем, позволяющих «раскрутить» приобретенный объект инвестирования и получить с него максимальную отдачу.

благодаря когнитивной модели происходит формализация взаимоотношений в бизнесе и оптимизация процесса выстраивания взаимоотношений между объектом инвестиций и стекхолдерами.

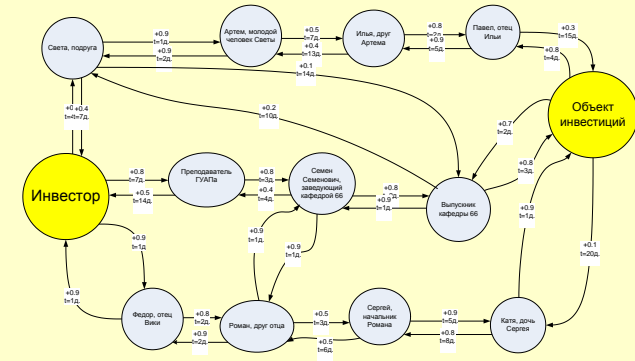


Рис. - Пример применения карты стекхолдеров компании для приобретения объекта инвестиций



Это позволяет применять «полные» (полностью функциональные) маркетинговые схемы для «раскрутки» приобретения

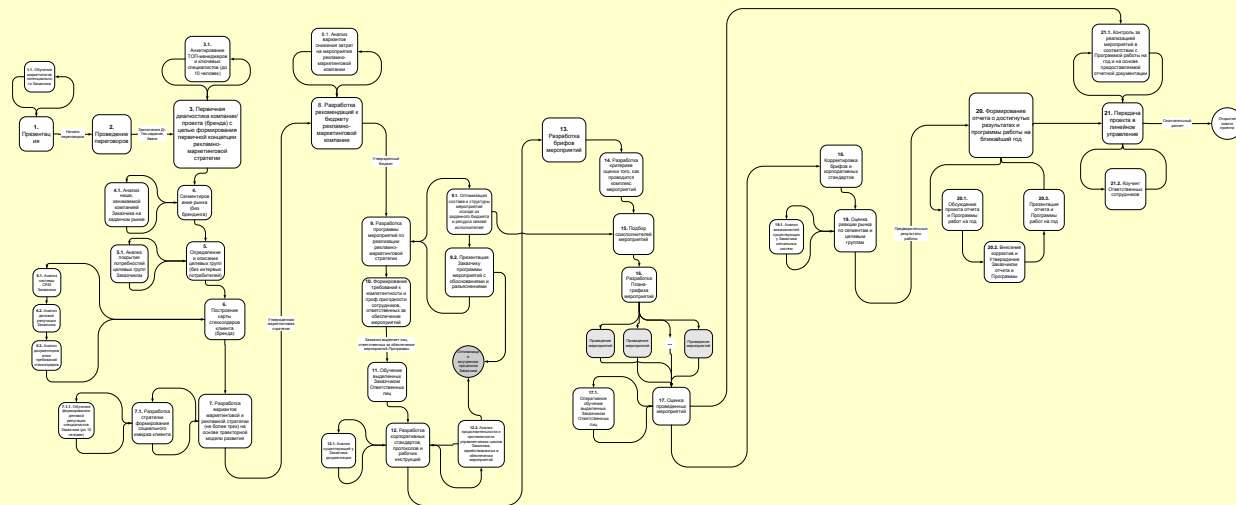


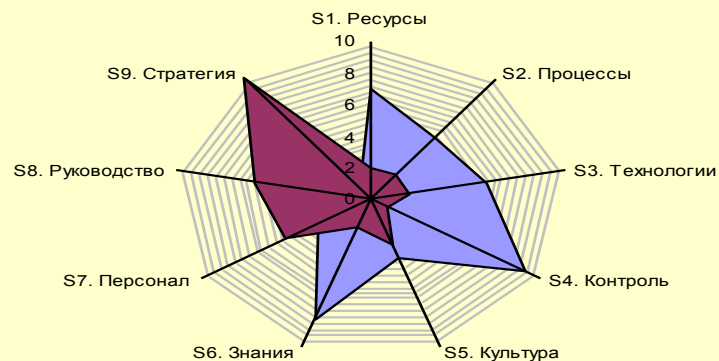
Рис. - Поведенческая схема организации маркетинговой и (или) рекламной службы предприятия

Аспект 4 – Минимизация управленческих издержек при непосредственном управлении объектом инвестиций

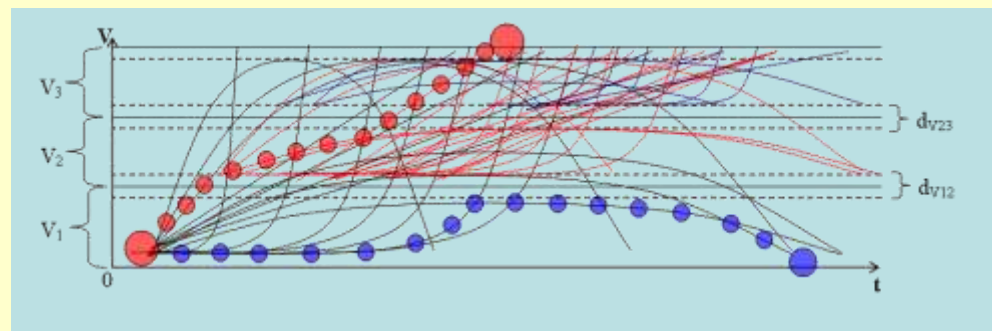
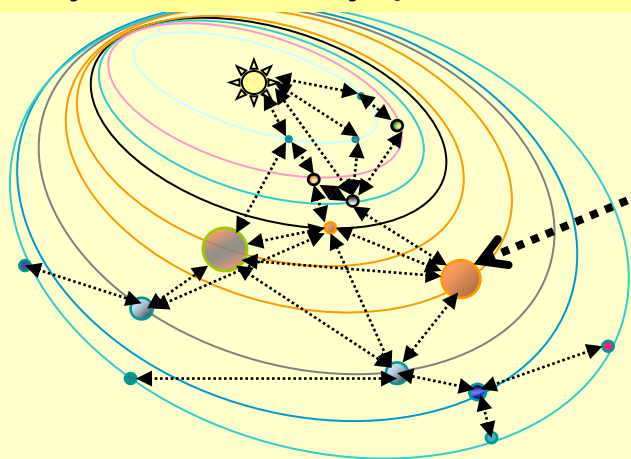
Позволяет делать уже приобретенный объект инвестирования более управляемым за счет большей «прозрачности» для инвестора.

■ На момент покупки

■ Спустя 1 год



Это дает возможность инвестору выстроить на приобретенном объекте инвестирования свою собственную систему реагирования на нештатные ситуации как внутри компании, так и во внешней среде.



Пример Исходной ситуации:

Марина Афолина, четыре года назад закончила курсы страхового агента и успешно работала в крупной страховой компании Санкт-Петербурга менеджером по работе с корпоративными клиентами. По роду своей деятельности она работала со страховым брокером «Добрострах24». У Марины сложились тесные отношения с владелицей «Добростраха24», которая решила расширить сеть офисов продаж. Она пригласила Марину занять должность начальника отдела маркетинга и рекламы в одном лице. Марина решила согласиться на это предложение, потому что ей открывались перспективы карьерного роста и увеличения заработной платы.

Перед ней была поставлена задача продать услуги ДМС АО «НПО «Красный резистор» и тем самым показать пример, как надо работать (простимулировать коллектив).

Применение когнитивной модели бизнес-среды северо-западного региона позволяет компании получить важнейшие стратегические преимущества:

1. понимание «скрытых» закономерностей инвестиционного процесса в регионе за счет построения онтологий;
2. минимизация ошибочных действий при инвестировании за счет наличия механизма расчета и формирования эффективных схем окупаемости инвестиций;
3. возможность «грамотно» занимать освобождающиеся ниши рынка за счет применения оптимальных маркетинговых схем;
4. возможность минимизации управленческих издержек путем балансирования сфер управления компанией.

Обладая рассмотренными выше стратегическими преимуществами, инвестор может быстрее и с минимальными издержками достигать своих целей в регионе.

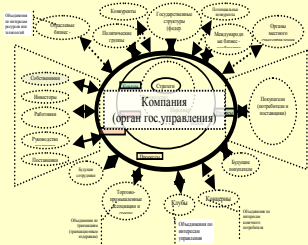
КАК ЭТО ПРИМЕНИТЬ НА ПРАКТИКЕ ?

Удобные и наглядные инструменты управления

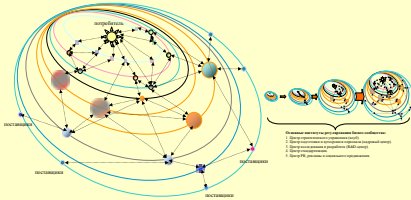
Расширение возможностей бизнеса через применение математико-экономических моделей

Авторы: Бойцов А.А., Яковлев А.В. к.т.н., доцент
Участники проекта: Исаков В.И. к.т.н., доцент, Павлов К.Е.

Модуль 1 - Анализ и развитие связей компании



Элементы модуля:
- анализ стейкхолдеров
- активизация работы со стейкхолдерами (через институты бизнес-сообщества)

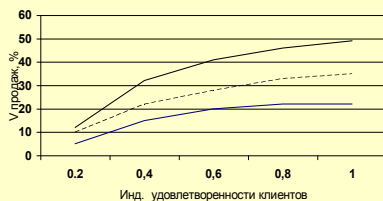


- организация отраслевых конкурсов, формирование рейтингов
- категорирование поставщиков, потребителей
- формирование деловой репутации фирмы

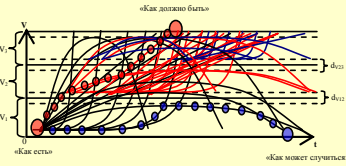
Целевые группы модуля:

- стартапы
- филиальные сети
- малый и средний бизнес
- страховые компании

Показатели эффективности внедрения модуля:



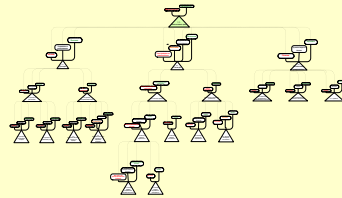
Модуль 2 - Анализ возможных событий, могущих повлиять на достижение целей компании



Элементы модуля:

- разработка анкетных методик снижения рисков инвесторов
- разработка критериев попадания компании в зону риска и применение их в информационных системах

Отрасль	Кризисное состояние: значения коэффициентов		
	Ка	Кк	Кд
Лесная	< 2	< 3	< 4
Грузоперевозки	< 2	< 3	< 4
Строительство	< 1,5	< 2	< 3

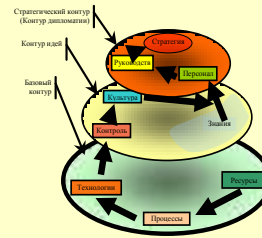


- выявление источников информации для мониторинга рисков
- выделение релевантной текстовой информации из информационного потока, генерируемого субъектами бизнес-среды
- профессиография и оценка профессиональной пригодности персонала
- подготовка персонала к действиям в условиях изменений

Целевые группы модуля:

- продуктовые сети
- высоко диверсифицированные холдинги
- финансовые компании
- сервисные компании

Модуль 3 - Снижение производственных и управленческих издержек



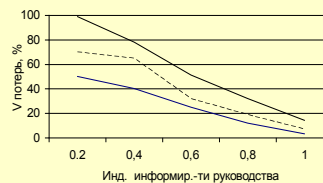
Элементы модуля:

- диагностика сбалансированности управления компанией
- разработка системы оптимизации товарных запасов предприятия
- определение «разрывов» в процессной архитектуре
- методики расчета и оптимизации времени выполнения заказов
- формализация знаний персонала для создания КИС

Целевые группы модуля:

- производственные компании, работающие в реальном секторе экономики
- предприятия - монополисты
- предприятия - производители типовой продукции
- ВПК
- строительные компании

Показатели эффективности внедрения модуля:



ЧАСТЬ 2. Агентство по мониторингу,
отбору и внедрению изобретений и
инноваций (Агентство МОВИ)

Вы помните как работает авиадиспетчер?
= Принцип подбора Агентством **МОВИ** инноваций

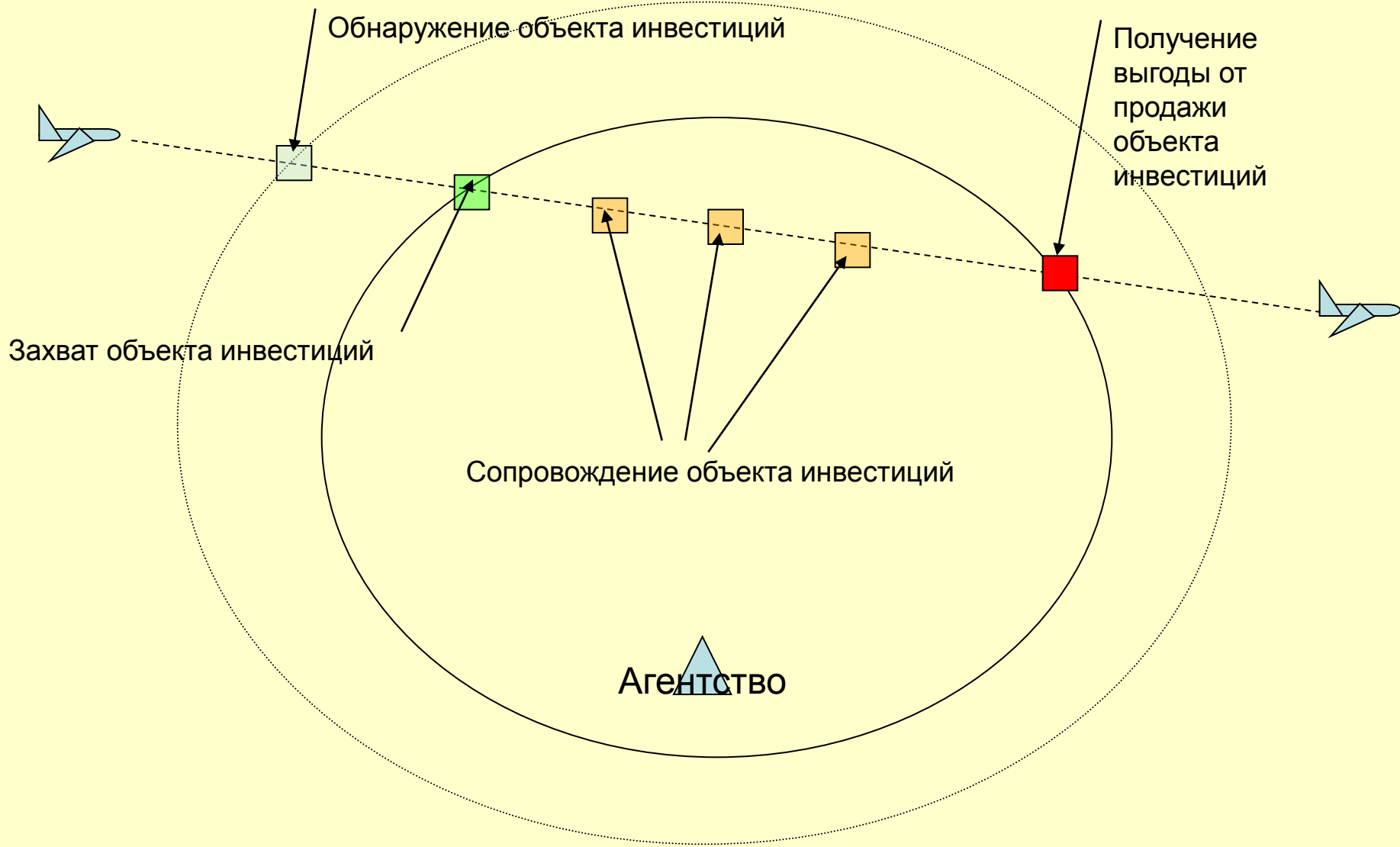
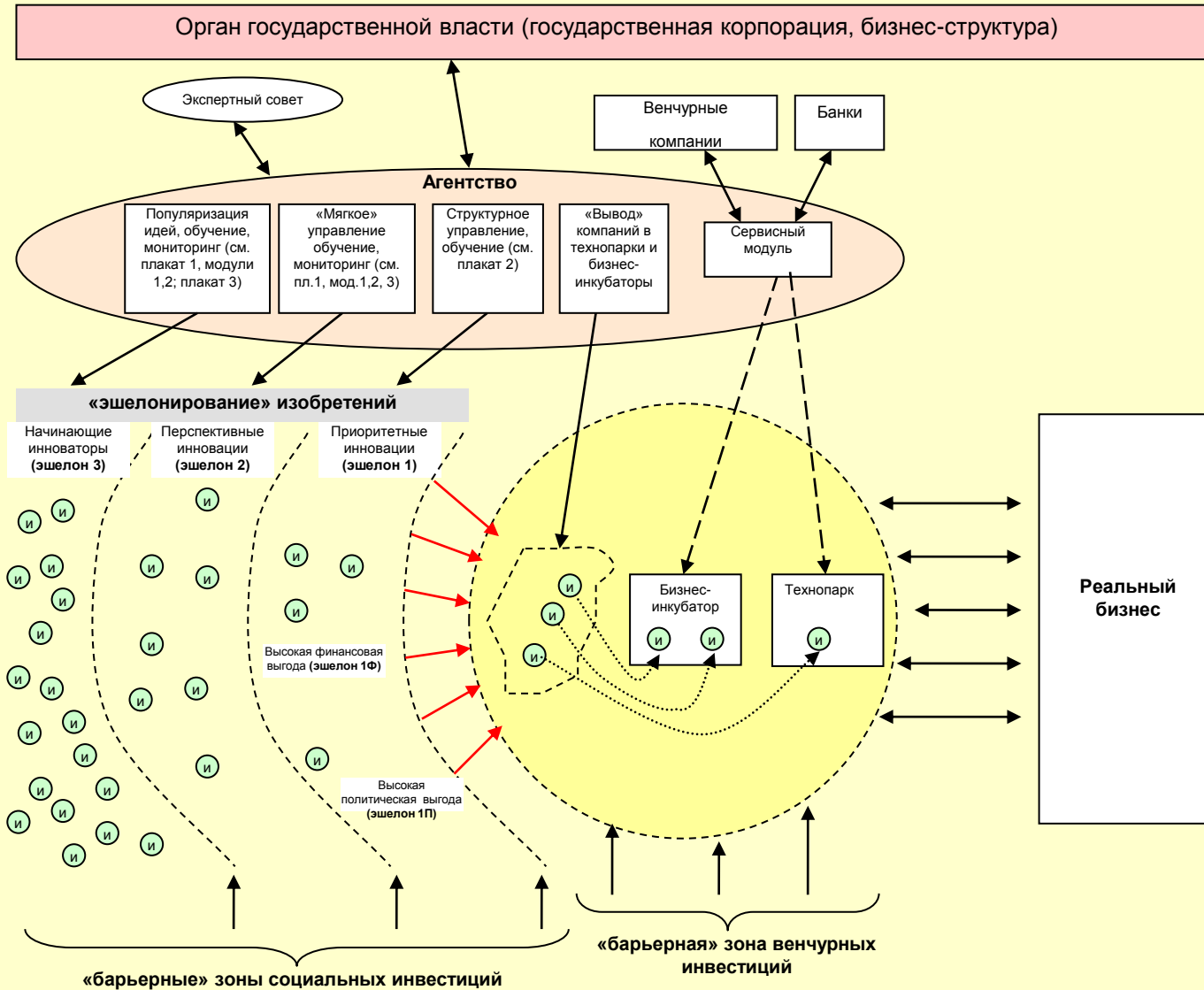
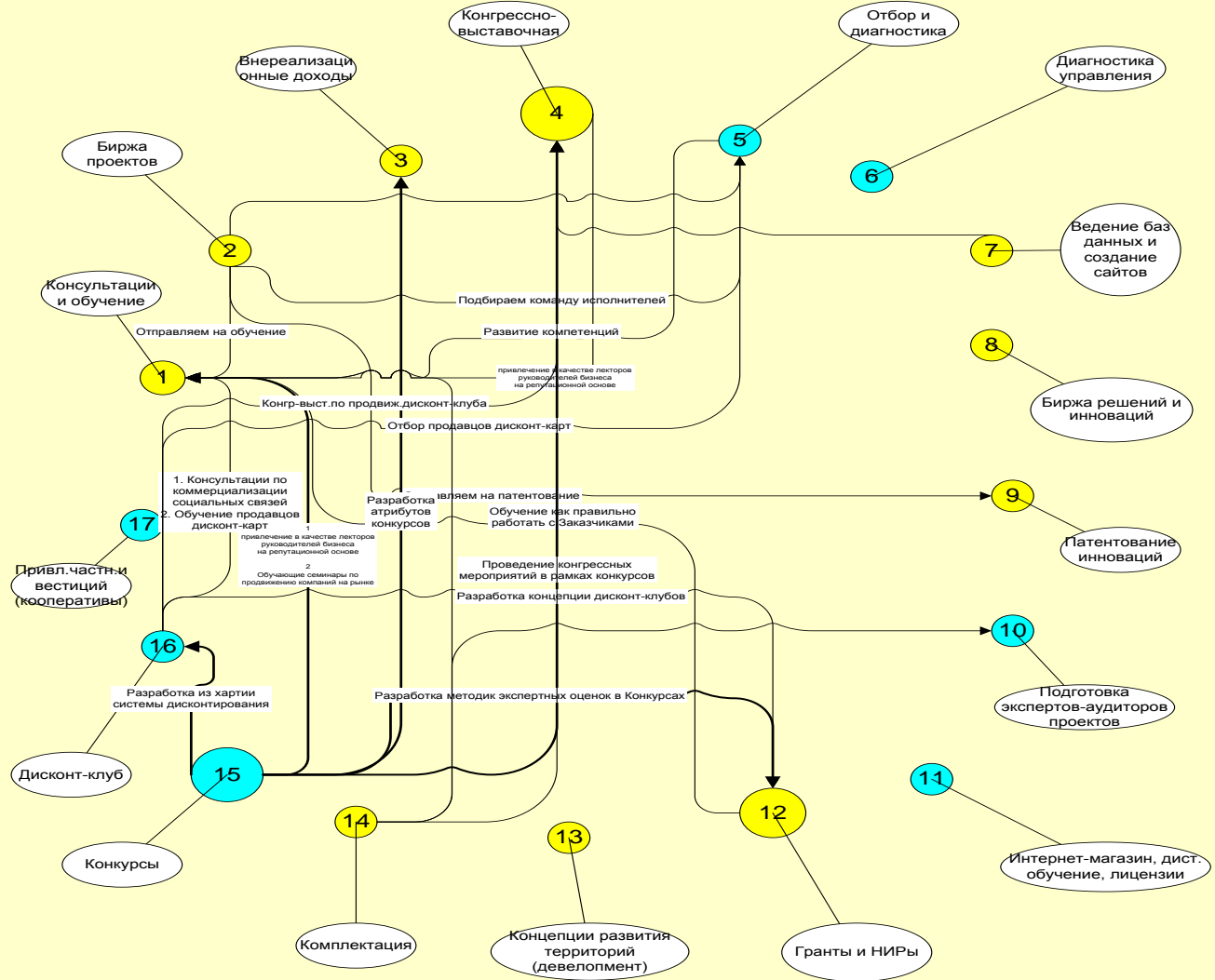






Схема лоббирования интересов Агентства и встраивания в рыночные структуры



Агентство МОВИ – это перекрестные продажи продуктов его участников



Примечание:

-  →  Означает, что клиенты нашего продукта X могут быть посланы к продукту 1
-  →  Означает, что клиенты продукта 1 отсылаются на наш продукт X

Система координации продаж и продвижения продуктов через Агентство МОВИ



Математическая модель управления холдингом как группой интегрированных компаний

Авторы: Бойцов А.А., Яковлев А.В. к.т.н., доцент
 Научный руководитель: д.т.н., профессор Шелета А.П.

Постановка задачи

Определение. Холдинговой компанией (от англ. holding - «владение») признается предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Под «контрольным пакетом акций» понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров, пайщиков) и в его органах управления (Указ Президента РФ от 16.11.1992 № 1392/)

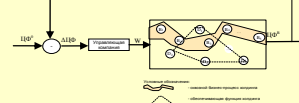


Рис. 1 - Обобщенная схема управления холдингом

Суть управления холдингом. Собственник задает управляющей компании плановое значение целевой функции ЦФ^Р, которое должно быть достигнуто холдингом в заданный период времени. Управляющая компания формирует вектор управляющих воздействий на компании холдинга **W**, в результате которых холдинг за заданный период достигает значения целевой функции ЦФ^Р. Анализируя степень расхождения $\Delta ЦФ = ЦФ^R - ЦФ^H$ и в случае значимого расхождения управляющая компания формирует новые значения параметров вектора управляющих воздействий на компании холдинга **W**. При этом одной из основных задач управляющей компании является минимизация временных $T=f(W)$ и финансовых $C=f(W)$ издержек на формирование вектора управляющих воздействий. В общем виде задача управления холдингом в общем случае может быть записана как:

$$\begin{cases} ЦФ^R = f(BP_1^H, \dots, BP_N^H; SF_1^H, \dots, SF_L^H) \rightarrow \max/\min \\ \text{при } C = f(W) \rightarrow \min, T = f(W) \rightarrow \min \\ \text{и } \Delta ЦФ \rightarrow 0 \end{cases}$$

Базовые допущения, лежащие в основе модели

Как сложная система холдинг:

1. Функционирует в условиях законодательных, ресурсных и пр. ограничений.
2. Реализует две группы функций: а) основные функции - получение дохода («сквозные бизнес-процессы» холдинга); б) обеспечивающие функции - стандартизация, новые разработки, кадровое обеспечение, стратегическое и оперативное управление, реклама и социальное продвижение компаний холдинга.
3. Характеризуется своей целевой функцией ЦФ, описываемой через сквозные бизнес-процессы холдинга и обеспечивающие функции холдинга.
4. Состоит из взаимосвязанных компаний - центров прибыли и вспомогательных компаний.
5. Управляется путем осуществления управляющих воздействий на компании холдинга в виде вектора $W = \langle w^1, \dots, w^B; w^{B+1}, \dots, w^N; w^{N+1}, \dots, w^L \rangle$, где w^B - управляющее воздействие на i-ый центр прибыли холдинга; w^{B+1} - управляющее воздействие на j-ую вспомогательную компанию холдинга; w^L - воздействие на холдинг в целом, в том числе и на управляющую компанию.
6. Структура систем управления компаний, входящих в холдинг, унифицирована и может быть описана единой моделью. В основе предлагаемой модели компании лежит допущение, что в российских условиях важнейшим фактором, влияющим на жизнеспособность компании, является ее способность выстраивать сбалансированные отношения со своими стейкхолдерами и делать адекватную им структуру управления.

Примеры целевых функций:

- максимизация прибыли холдинга $ЦФ_1 \rightarrow \max$;
- стабилизация уровня дохода холдинга $ЦФ_2 \rightarrow \text{const}$;
- снижение уровня его транзакционных издержек $ЦФ_3 \rightarrow \min$.



Рис. 2 - Схема контуров управления современной компании

Решение

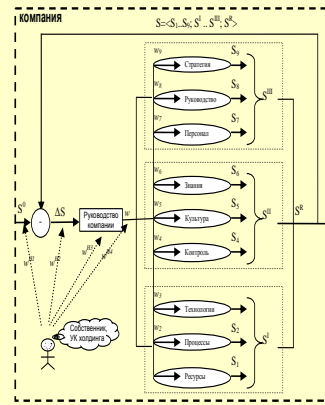


Рис. 3 - Структура управления отдельной компанией ее руководством

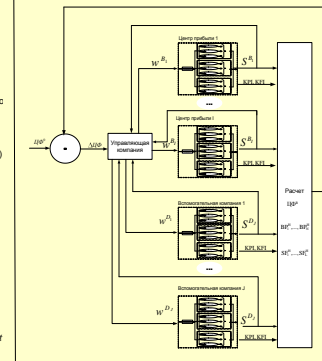
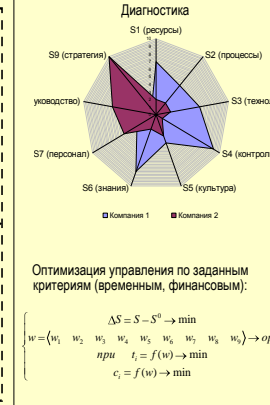
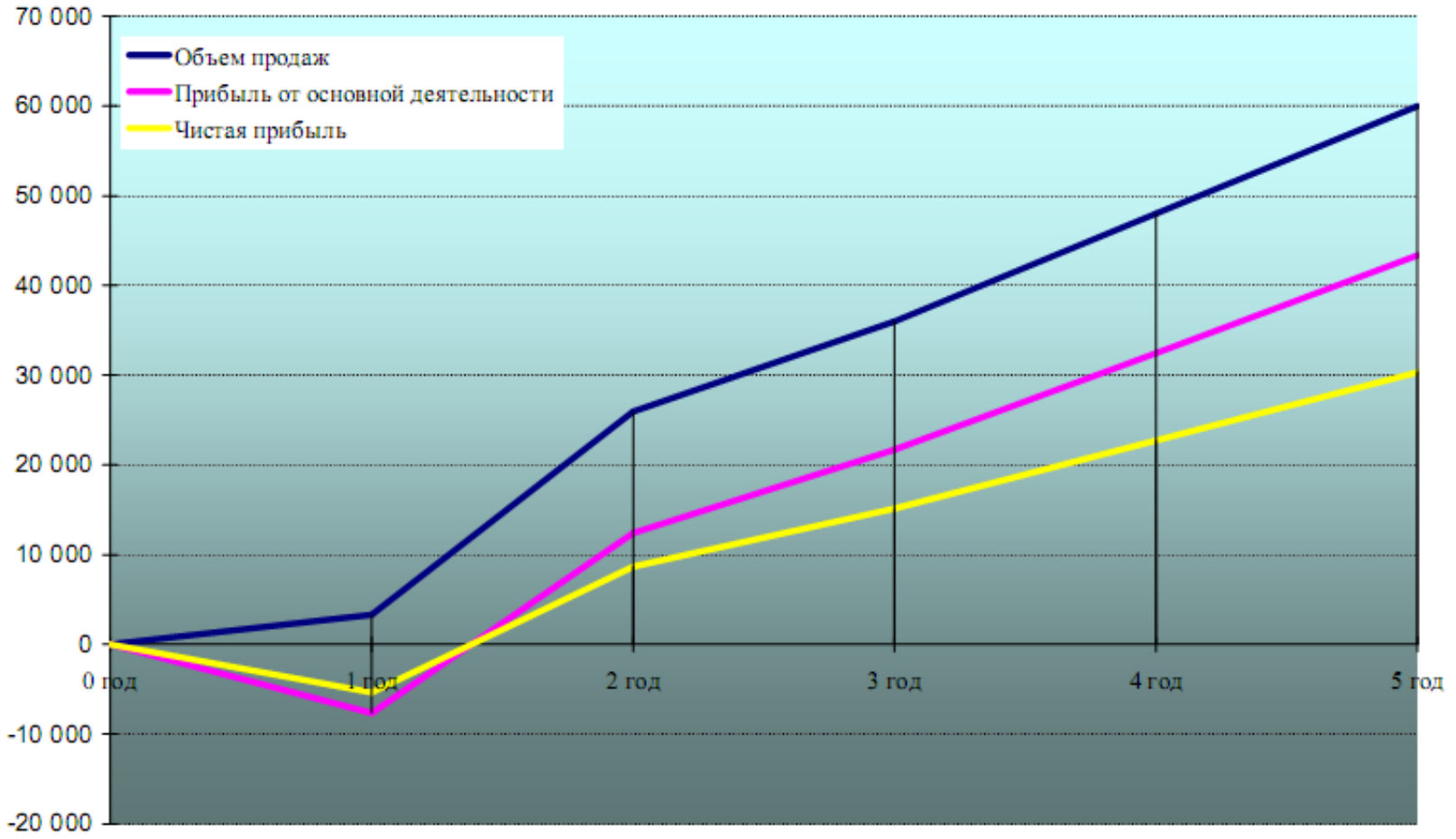
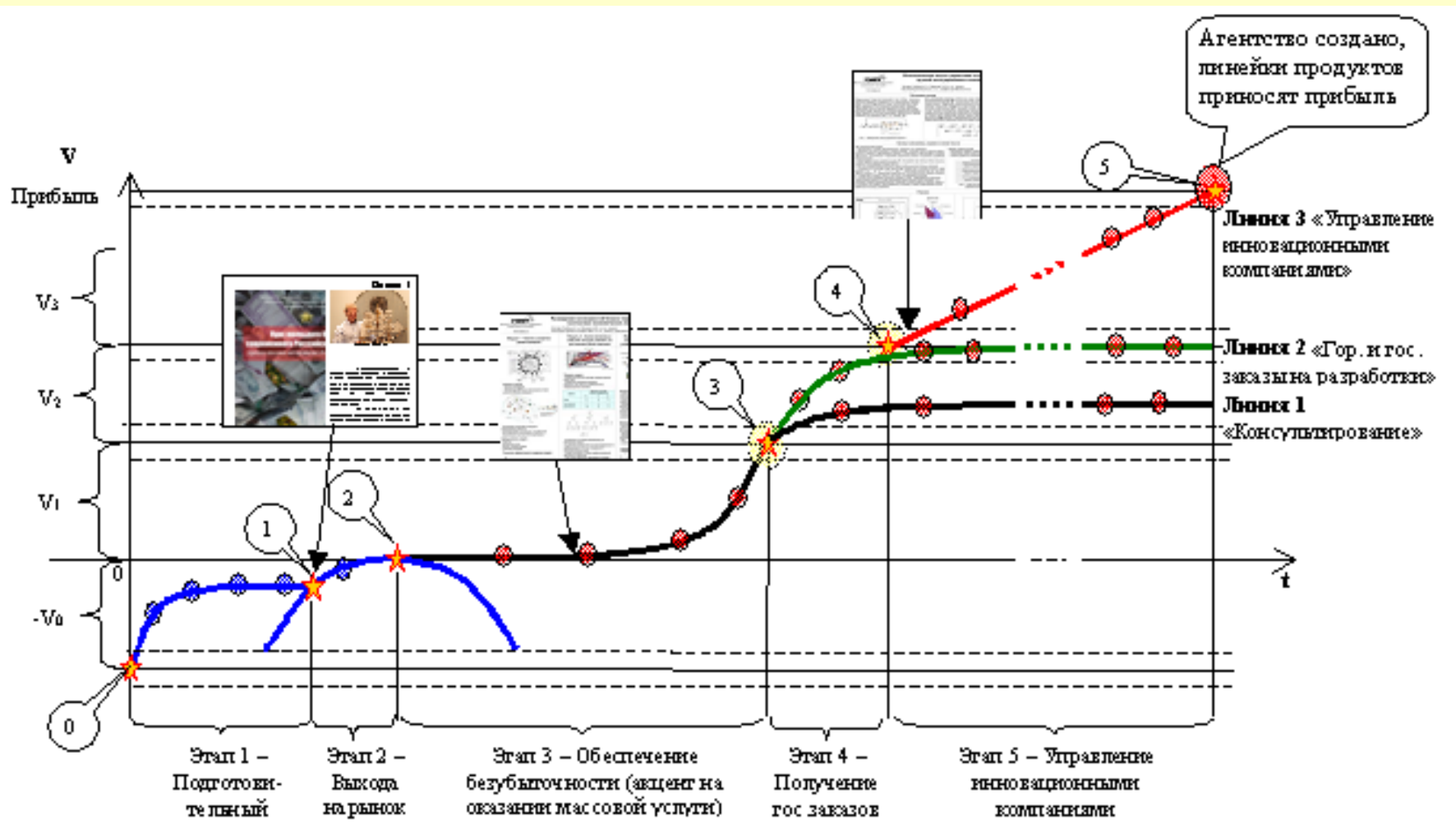


Рис. 4 - Структура управления компаниями холдинга

Объем продаж, прибыль от основной деятельности и чистая прибыль

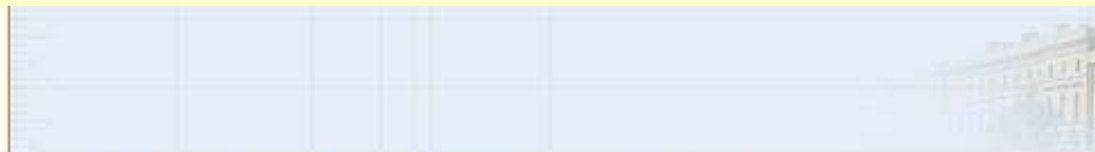


План вывода продуктовых линеек Агентства МОВИ на рынок



Продуктовая корзина инфраструктурных решений Агентства МОВИ

Сегмент	Название сегмента продуктов	Название продукта	Код	Этапы
А	Легкие массовые продукты, создающие позитивный имидж их производителям	Массовые консультации (линейные)	1	2-3
		Биржа проектов (внебиржевые продажи)	2	2-4
		Внереализационные доходы	3	2-5
		Конгрессная деятельность	4	2-3
В	Консалтинговые продукты.	Отбор и диагностика исполнителей инноваций	5	2
		Диагностика и оптимизация управления компаниями	6	3
С	Информационные услуги в области инноватики	Ведение баз данных и создание сайтов	7	3-5
		Биржа решений и инноваций	8	3-5
		Патентование инноваций	9	3-5
D	Дистанционные консалтинговые услуги (для расширения присутствия в регионах)	Подготовка экспертов-аудиторов проектов	10	3-5
		Интернет-магазин, дистанционное обучение, лицензии	11	4
E	Финансово-Промышленный консалтинг	Разработка методического, алгоритмического и математического инструментария для финансово-промышленного консалтинга (под гранты, гос. финансирование) - разработка требований и прогнозов	12	4-5
		Концепция развития территорий (девелопмент)	13	5
		Комплектация проектов и производств (материально-техническое обеспечение)	14	5
F	Консалтинг для построения сети продаж	Конкурсы, хартия (лицензирование)	15	5
		Дисконт-клуб	16	5
		Привлечение частных инвестиций (кооперативы)	17	5



Факультет вычислительных систем и программирования
Институт стратегического управления социальными системами

Об институте

[Редактировать]

- Главная
- Направления деятельности:
- Партнерские программы
- Семинары и кейсы
- Совместные проекты
- Услуги для организаций:
- **Коммерческие предложения**
- Новости
- Полезная информация:
- Глоссарий
- Публикации
- Контактная информация

Подписаться на
рассылку новостей

Факультет вычислительных
систем и программирования



Коммерческое предложение по продукту 1:

Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения (ГУАП) в лице Института стратегического управления социальными системами Факультетом дополнительного профессионального образования сотрудников пройти повышение квалификации по специальности «Повышение квалификации в организациях». **Для повышения квалификации Вам предлагается:**

Курс «Основы стратегического управления компаниями и социальными системами» - будет полезен вновь назначенным руководителям подразделений компании, сотрудникам кадрового резерва, предпринимателям с точки зрения развития у них современного лексикона, принятого в деловых и государственных кругах. **С программой обучения 72 часа**

Курс «Особенности стратегического управления компаниями и социальными системами» - будет полезен действующим руководителям компаний и активным предпринимателям, как обобщенный опыт и избегания системных ошибок в управлении.

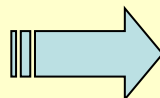
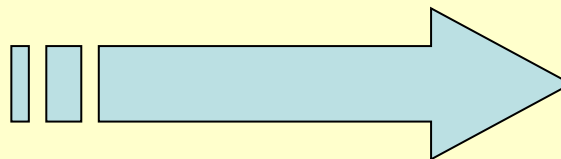
Расписание ближайших дат обучения Вы можете узнать по адресу Вашего интереса к нашему предложению, мы готовы провести **БЕСПЛАТНЫЙ** ознакомительный семинар с примерами из нашей практики в количестве участников семинара более 10 человек, семинар пройдет на площадке в согласованное время. При количестве участников семинара мы приглашаем на семинар в здание университета по адресу: обучение и проведение бесплатного ознакомительного семинара по тел./факс: 8 (812) 708-38-85

по e-mail: fdpo_guap@list.ru Акция продлится до 10 июня 2011 года. Информацию можно получить, позвонив по тел. +7 (911) 917

Коммерческое предложение по продукту 4:

ЧАСТЬ 3. Продукт 1 Агентства МОВИ –
Обучение. Что сделано.

Реклама продуктов первой линейки Агентства МОВИ



Курс «Основы стратегического управления компаниями, как социальными системами» (72 часа) будет полезен вновь назначенным руководителям структурных подразделений компаний, сотрудникам кадрового резерва, перспективным специалистам и предпринимателям с точки зрения развития у них современного представления и единого лексикона, принятого в деловых и государственных кругах Санкт-Петербурга.

Программа курса состоит из четырех модулей

№ модуля	1 модуль	2 модуль	3 модуль	4 модуль
Наименование модуля	Модели управленческого бизнеса	Риски и спекуляции	Бизнес-сообщества	Сферы управления компанией
Описание модуля	Модели совершенства, организационные и функциональные модели. Модели жизненного цикла компании. Стратегии поведения в кризисе	Понятие риска и возможностей. Их оценка. Прогнозники риска. Топология связей компании. Определение границ устойчивого развития	Способы прорыва: стратегия бизнес-среды. Основные типы бизнес-сообщества и модели поведения и т.п.	Системное описание основ управления: механизмы, используемые в последовательности деятельности руководителя.
Продолжительность занятия	12	24	12	24
Стоимость	3 500	8 100	3 200	6 200
Выдается	Сертификат компании	Сертификат компании	Сертификат компании	Сертификат компании

Сертификаты компаниям и защите аттестационной работы о повышении квалификации государственного образца «Министерство образования»



(100 часов) будет полезен действующим руководителям структурных подразделений компаний и активным предпринимателям, как обобщенный опыт успешной работы и избегания системных ошибок в управлении.

Программа курса состоит из 14 независимых семинаров

Код семинара	Наименование семинара	Продолжительность	Стоимость, руб.	Выдаваемые документы
03	«Подводные камни» создания собственного бизнеса: курс молодого бойца	2 дня (16 часов)	17 400	По окончании каждого семинара выдается Свидетельство об участии в семинаре. При наборе 100 часов по семинарам и защите аттестационной работы выдается Свидетельство о повышении квалификации государственного образца по специальности «Менеджмент организации»
04	Оценка рисков	2 дня (8 часов)	7 800	
05	Формирование деловой репутации	2 дня (6 часов)	10 200	
06	Организация подбора персонала в различные структуры	1 день (4 часа)	5 800	
09	Как стать поставщиком крупной компании: особенности прохождения аудита на примере автопроизводства	2 дня (8 часов)	9 600	
10	Реклама на деловых мероприятиях	1 день (4 часа)	3 000	
14	Основы построения политики управления персоналом в крупных компаниях	1 день (4 часа)	5 800	
17	Выход из кризиса вновь приобретенного предприятия и интегрирование его в структуру управления холдингом	2 дня (8 часов)	8 100	
20	Инструменты прямого маркетинга (малозатратный маркетинг)	1 день (4 часа)	2 800	
21	Управление внутренними и внешними рисками производственной компании	2 дня (8 часов)	7 200	
22	Формирование бизнес-сообщества	2 дня (6 часов)	4 800	
24	Управление филиалами и подразделениями холдинга как удаленными подразделениями	2 дня (6 часов)	7 200	
26	Выявление потерь и повышение прибыльности производственной компании	1 день (4 часа)	2 400	
30	Организация конкурсов по качеству в субъекте Российской Федерации	1 день (8 часов)	8 500	
	Подготовка и защита аттестационной работы (обязательный)	2 дня (6 часов)	2 000	

Линейка 1. Продукт 1.



Курс «**Основы стратегического управления компаниями, как социальными системами**» (72 часа) будет полезен вновь назначенным руководителям структурных подразделений компаний, сотрудникам кадрового резерва, перспективным специалистам и предпринимателям с точки зрения развития у них современного представления и единого лексикона, принятого в деловых и государственных кругах Санкт-Петербурга.

Программа курса состоит из четырех модулей

№ модуля	1 модуль	2 модуль	3 модуль	4 модуль
Наименование модуля	Модели управления бизнесом	Риски и стекхолдеры	Бизнес-сообщества	Сферы управления компаний
Описание модуля	Модели совершенства, организационные и функциональные модели. Модели жизненного цикла компании. Стратегии поведения в кризисе.	Понятие рисков и возможностей. Их оценка. Проводники рисков. Топология связей компании. Определение границ устойчивого развития	Способы преодоления ограничений бизнес-среды. Основные типы бизнес-сообществ и модели поведения в них.	Системное описание основных управленческих механизмов, используемых в повседневной деятельности руководителя.
Продолжительность занятий	12	24	12	24
Стоимость	3 100	8 100	3 200	6 200
Выдаваемые документы	Сертификат компетенции	Сертификат компетенции	Сертификат компетенции	Сертификат компетенции
	При получении четырех сертификатов компетенции и защите аттестационной работы выдается удостоверение о повышении квалификации государственного образца по специальности «Менеджмент организации»			

Линейка 1. Продукт 2.



(100 часов) будет полезен действующим руководителям структурных подразделений компаний и активным предпринимателям, как обобщенный опыт успешной работы и избежания системных ошибок в управлении.

Программа курса состоит из 14 независимых семинаров

Код семинара	Наименование семинара	Продолжительность	Стоимость, руб.	Выдаваемые документы
03	«Подводные камни» создания собственного бизнеса: курс молодого бойца	2 дня (16 часов)	17 400	По окончании каждого семинара выдается Свидетельство об участии в семинаре. При наборе 100 часов по семинарам и защите аттестационной работы выдается Свидетельство о повышении квалификации государственного образца по специальности «Менеджмент организации»
04	Оценка рисков	2 дня (8 часов)	7 800	
05	Формирование деловой репутации	2 дня (6 часов)	10 200	
06	Организация подбора персонала в различные структуры	1 день (4 часа)	5 800	
09	Как стать поставщиком крупной компании: особенности прохождения аудита на примере автопроизводства	2 дня (8 часов)	9 600	
10	Реклама на деловых мероприятиях	1 день (4 часа)	3 000	
14	Основы построения политики управления персоналом в крупных компаниях	1 день (4 часа)	5 800	
17	Вывод из кризиса вновь приобретенного предприятия и интегрирование его в структуру управления холдингом	2 дня (8 часов)	8 100	
20	Инструменты прямого маркетинга (малозатратный маркетинг)	1 день (4 часа)	2 800	
21	Управление внутренними и внешними рисками производственной компании	2 дня (8 часов)	7 200	
22	Формирование бизнес-сообщества	2 дня (6 часов)	4 800	
24	Управление филиалами и предприятиями холдинга как удаленными подразделениями	2 дня (6 часов)	7 200	
26	Выявление потерь и повышение прибыльности производственной компании	1 день (4 часа)	2 400	
30	Организация конкурсов по качеству в субъекте Российской Федерации	1 день (8 часов)	8 500	
	Подготовка и защита аттестационной работы (обязательный)	2 дня (6 часов)	2 000	

Учебно-методическое пособие Курсов



Содержание

ВВЕДЕНИЕ

1. ОБЩЕТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Траекторная модель развития
бизнеса

1.2. На что обращать внимание

1.2.1. Оценка рисков

1.2.2. Карта стекхолдеров

1.3. Бизнес-сообщества

1.4. Сферы управления
компанией

1.5. Общетеоретическое
заключение

2. С НЕБЕС НА ЗЕМЛЮ: КУРС
МОЛОДОГО БОЙЦА ДЛЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА
ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Залоговая стоимость 200 руб.



Программа обучения для технопарков



www.ismss.ru

Курс «Подготовка координаторов инновационных проектов» предназначен для обучения специалистов бизнес-инкубаторов и технопарков, осуществляющих сопровождение и курирование проектов. (продажа под брендом «ЦУП – центр управления проектами»)

Программа курса состоит из шести модулей

№ модуля	1 модуль	2 модуль	3 модуль	4 модуль	5 модуль	6 модуль
Наименование модуля	Модели управления бизнесом	Риски и стекхолдеры	Бизнес-сообщества	Сферы управления компаний	Основы проектного управления	Деловое поведение
Описание модуля	<ul style="list-style-type: none"> ■ Модели совершенства, организационные и функциональные модели. ■ Модели жизненного цикла компании. ■ Построение траектории развития компании через подбор соответствующих стратегий ■ Стратегии поэтапного развития предприятия малого бизнеса <p>Практика</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Проектирование организационной структуры компании ■ Проектирование процессной и функциональной структуры компании 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Понятие рисков и возможностей. Их оценка. ■ Проводники рисков. ■ Топология связей компании. ■ Определение границ устойчивого развития. ■ Риски наукоёмких проектов <p>Практика</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Оценка рисков проектов ■ Формирование деловой репутации для снижения рисков ■ Разработка карт стекхолдеров компании ■ Оценка ситуаций и принятие управленческих решений 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Способы преодоления ограниченной бизнес-среды. ■ Основные типы бизнес-сообществ и модели поведения в них. ■ Социальное позиционирование компаний <p>Практика</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Топология связей бизнес-сообщества ■ Реклама на деловых мероприятиях ■ Использование конкурсов и рейтингов для продвижения бизнеса ■ Вхождение в систему поставок других компаний 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Системное описание основных управленческих механизмов, используемых в повседневной деятельности руководителя. <p>Практика</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Управление внутренними и внешними рисками производственной компании ■ Основы построения политики управления персоналом ■ Диагностика состояния сфер управления компании 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Виды проектов и управление ими ■ Проектирование продукции ■ Проектирование процессов ■ Управление портфелем проектов <p>Практика</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Паспорт проекта ■ Проектные команды ■ Администрирование управления проектом ■ Сетевое планирование ■ Сбор маркетинговой информации и продвижение проекта 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Структурирование информации ■ Информационные и распорядительные документы ■ Внешние интерфейсы взаимодействия ■ Тайм-менеджмент ■ Психология общения, искажения информации, вербальное и невербальное поведение ■ Конфликтология ■ Проведение совещаний ■ Стресс и выход из него. <p>Правильное питание и распорядок дня</p> <p>Практика</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Публичные выступления и презентации ■ Формирование отчетов и меморандумов ■ Разработка локальных стандартов поведения ■ Подготовка и ведение переговоров ■ Взаимодействие со СМИ
Продолжительность	10	22	12	22	18	22

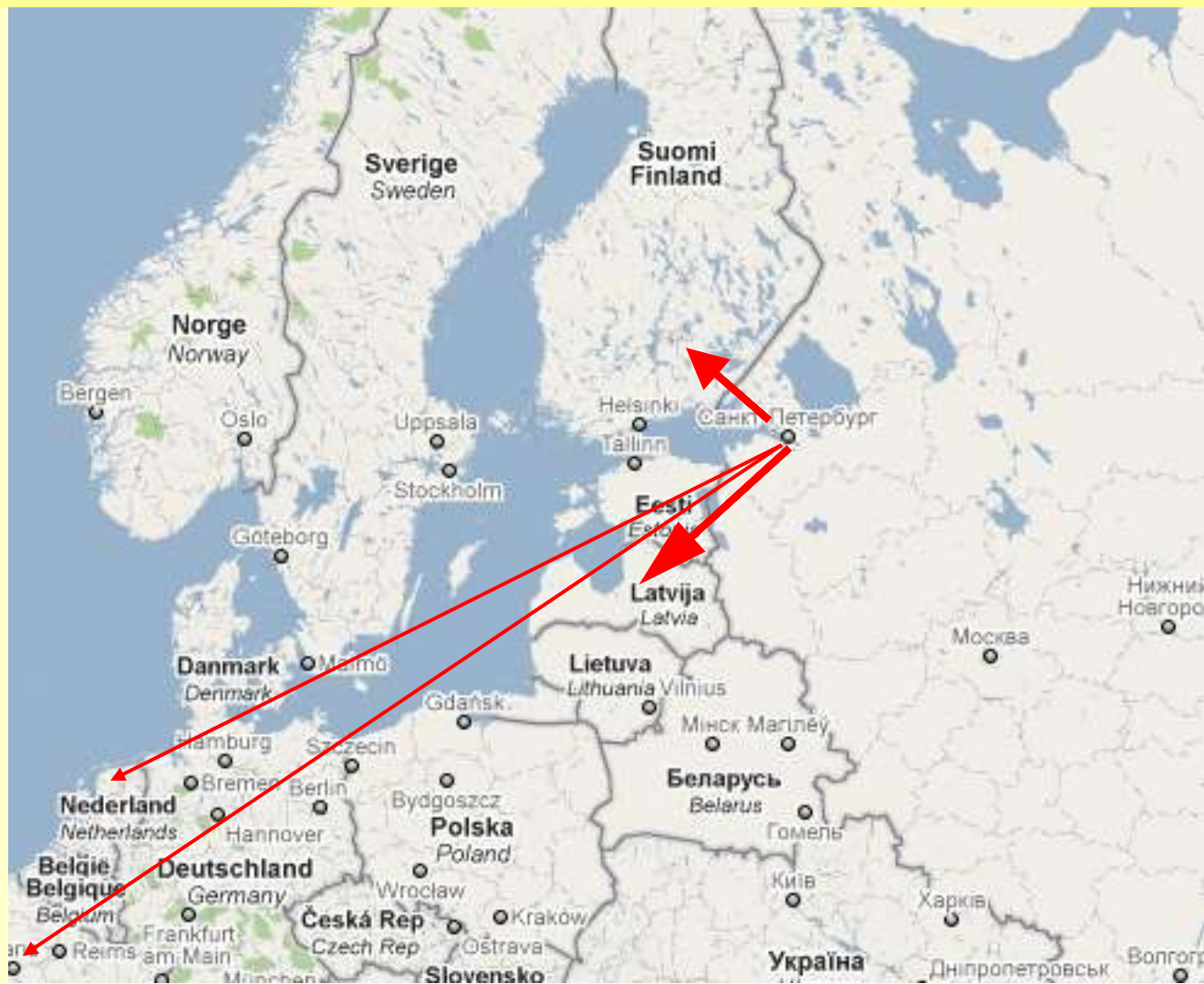
Куда обращаться?



Заключение договоров на обучение в деканате факультета дополнительного профессионального образования в здании университета ул.Гастелло, 15, в ауд. С-36 в понедельник-пятница с 10 до 17 часов. Формы договоров есть на сайте <http://www.ismss.ru/>

ЧАСТЬ 4. Ближайшие планы –
международные программы обучения
и мероприятия по обмену опытом

Развитие международных специализированных учебных курсов (совместно с вузами, предприятиями, муниципалитетами стран ЕС)



Структура учебных программ

Базовые программы	позволяют ознакомиться с предлагаемым комплексом подходов и получить практический универсальный бизнес-инструментарий применимый в разных сферах деятельности.
Специализированные программы	Ориентированы на узкопрофессиональные знания и специфику практической работы отрасли
Приемы и практики	Позволяют ознакомиться с практическими подходами к ведению профессиональной деятельности, сориентироваться в тенденциях и перспективах развития бизнес-технологий
Управленческие технологии	Авторские программы-тренинги
Управление инвестициями	Научно обоснованные методики организации, планирования и прогнозирования инвестиционных процессов на территории Северо-Западного региона
Закрытые семинары	Авторские программы-тренинги в формате открытой дискуссии и обмена опытом и наблюдениями

ЧАСТЬ 5. Обсуждение доклада

Структура учебных программ

Базовые программы	позволяют ознакомиться с предлагаемым комплексом подходов и получить практический универсальный бизнес-инструментарий применимый в разных сферах деятельности.
Специализированные программы	Ориентированы на узкопрофессиональные знания и специфику практической работы отрасли
Приемы и практики	Позволяют ознакомиться с практическими подходами к ведению профессиональной деятельности, сориентироваться в тенденциях и перспективах развития бизнес-технологий
Управленческие технологии	Авторские программы-тренинги
Управление инвестициями	Научно обоснованные методики организации, планирования и прогнозирования инвестиционных процессов на территории Северо-Западного региона
Закрытые семинары	Авторские программы-тренинги в формате открытой дискуссии и обмена опытом и наблюдениями



Спасибо за внимание!

тел. (812) 494 7040, wnwest@mail.ru

www.ismss.ru