

Программа обучения для собственников бизнеса «ШКОЛА СИСТЕМНОГО ВЛАДЕЛЬЦА»

Корпоративный университет БРБ «ПрактикуМ», 2018г., авторская программа.

Целевая аудитория и сроки обучения:

1. Программа рассчитана на Владельцев бизнеса, которые планируют выйти из операционного управления, передать управление наёмному CEO (исполнительному или генеральному директору) и готовят для этого платформу.
2. Также, для управляющих владельцев, которые хотят повысить свой уровень профессиональных компетенций и получить современные и практические знания в области управления, эффективных коммуникаций с CEO и топ-менеджментом, в области современных финансов и инструментов/алгоритмов построения системного управляемого бизнеса.
3. Программа рассчитана на 5 дней по 6-8 часов в день (в зависимости от усвоения материала).
4. Все методики и знания создавались в «полевых условиях» и прошли испытания многими успешными компаниями и холдингами, являются рабочими.
5. Заказчику передаются все методические материалы по Модели системного управления (МСУ), примеры, шаблоны для самостоятельного применения в своем бизнесе.

Модули программы обучения:

1. Модуль «Финансы для Владельцев» (5 тем);
2. Модуль «Анализ и диагностика бизнеса» (4 темы);
3. Модуль «Построение системного управления бизнесом» (16 тем);
4. Модуль «Управление персоналом, коммуникацией и корпоративной культурой» (6 тем);
5. Модуль «Профессия Владелец бизнеса» (5 тем).

Примечание:

В столбцах «Тема» символами (***) обозначены темы, которые считаются обязательными для получения цельной системы знаний, связанных с построением системного бизнеса.

Модуль 1 - Финансы для владельцев

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
1.	Управленческая отчетность, что такое BS, P&L, CF, как понимать и интерпретировать финансовые показатели. ***	P&L, Balance, CF. Что это за отчеты, зачем они нужны. Как они связаны. Как их понимать. Какие показатели они позволяют определять. Шаблоны отчетности.	Длительность: 1 час, Шохов А.	3000
2.	Модель Дюпона как один из методов построения финансовой модели бизнеса. ***	Трехфакторная модель Дюпона: экономические показатели бизнеса в их связи, значение, интерпретация, разбор задач. Что такое финансовая модель? Какие показатели для модели выбрать? Как модель связана с корпоративным планированием и бюджетированием? Рабочий шаблон Модели-калькулятора, пояснение к нему.	Длительность: 1 час, Егоров Е., Шохов А.	3000
3.	Финансовые KPI: как их рассчитывать, как понимать значения, как анализировать динамику изменения. ***	Финансовые KPI в динамике. Идея финансового моделирования как метода выбора оптимального управленческого решения. Превращение реальной бизнес-модели в виртуальную финансовую модель бизнеса и расчет сценариев. Использование финансовой модели для расчета инвестиций и начинающих бизнес-проектов. Предоставление методических материалов «Финансы для нефинансистов».	Длительность: 1 час, Егоров Е.	3000
4.	Шесть уровней финансовой грамотности. ***	Уровни финансовой грамотности по George E., Manners Jr. Описание каждого уровня и его практическая ценность.	Длительность: 1 час, Шохов А.	2000

5.	Построение эффективного подразделения финансов. ***	Предназначение и роли подразделения управления финансами. Какие основные процессы и функции, какова ответственность? Каковы KPI подразделения финансов. Каковы типичные организационные структуры подразделения финансов? Формат «Положения о подразделении финансов». Примеры положений. Границы ответственности финансового директора, и за что он точно не должен отвечать.	Длительность: 1 час, Егоров Е.	2000
----	---	--	--------------------------------	------

Модуль 2 - Диагностика и анализ бизнеса

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
6.	Самостоятельный тест «Системный-Несистемный». ***	Как сделать самостоятельно диагностику системы управления и определить уровень её системности. Предоставление само-теста и пояснение, как его заполнять.	Длительность 20 мин. Егоров Е.	2000
7.	Организационная диагностика. ***	Как сделать полную диагностику системы управления и организации (компании). Будут изложены эффективные диагностические технологии, разработанные БРБ «ПрактикуМ» и успешно применявшиеся в течение последних 10-ти лет.	Длительность 30 мин., Шохв А., Егоров Е.	2000
8.	Анализ бизнес-модели. ***	Как на основе выполненного ранее анализа выявить работающие и неработающие составляющие действующей бизнес-модели и разработать методы ее «ремонта» и обновления. Эффективные подходы к разработке дееспособной бизнес-модели.	Длительность 1 час, Шохв А.	2000

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
9.	Анализ внешней и внутренней среды бизнеса. ***	Как сделать сегментацию рынка, анализ конкурентов, как выявить клиентско-ценностный ряд, как сделать анализ ступоров и драйверов бизнеса, как сделать SWOT-анализ. Алгоритмы статистического ABC XYZ анализа, анализ чувствительности к изменению основных показателей, подходы к многомерному анализу данных. Карта каналов продаж. Клиентско-ценностный ряд.	Длительность 1,5 часа, Егоров Е.	2000

Модуль 3 - Построение системного управления бизнесом

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
10.	Цикл стратегического управления. Управленческий цикл. Основы делегирования. ***	Основы управления. Новые парадигмы управления в современном менеджменте. Отличия руководства, менеджмента и управления. Циклы стратегического и операционного менеджмента. Правила эффективного делегирования. Кейсы.	Длительность 2 часа, Шохов А., Егоров Е.	2000
11.	Стратегическая сессия, как инструмент современного управления.	Типы стратегических сессий, их предназначение. Роль сессий в командообразовании, корпоративной культуре и стратегическом планировании.	Длительность 20 мин., Егоров Е.	1000
12.	Стратегическая идея бизнеса: что это, как она создается, как избежать фиктивности при	Как разработать стратегическую идею, которая не будет «бумажным тигром»? Как выбрать стратегическую цель, чтобы	Длительность 1 час, Егоров Е.	3000

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
	разработки стратегической идеи. ***	она не стала демотиватором команды. Какие технологии разработки планов и программ стратегического развития наиболее полезны?		
13.	Как построить эффективную маркетинг-стратегию. ***	Полная технология построения эффективной маркетинговой стратегии бизнеса, разработанная БРБ «ПрактикуМ». Содержание типичной маркетинг-стратегии, отличие её от годового маркетинг-плана. Пример и шаблон маркетинг-стратегии и годового плана маркетинга.	Длительность 1 час, Егоров Е.	3000
14.	Как разработать корпоративную бизнес-стратегию. ***	Полная технология построения корпоративной стратегии. Что входит в понятия стратегии (разделы). Алгоритм разработки стратегии и стратегического плана развития.	Длительность 1,5 часа, Егоров Е., Шохов А.	3000
15.	Как смоделировать и регламентировать работающую систему бизнес-процессов. ***	Наиболее простой и удобный шаблон для описания бизнес-процессов, разработанный БРБ «ПрактикуМ». Модель бизнес-процессов компании. Карты процессов.	Длительность 1 час, Егоров Е.	3000
16.	Как построить грамотно организационную структуру. ***	Типы организационных структур и подход к орг. моделированию. Как сделать организационную структуру, отвечающую потребностям компании. Штатное расписание. Понятие Управленческой структуры. Уровни управления. Положения о подразделениях и Карты ответственности (должности). Удобные шаблоны для описания организационной структуры,	Длительность 1,5 часа, Егоров Е.	4000

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
		разработанные БРБ «ПрактикуМ».		
17.	Матрица ответственности как инструмент закрепления сфер ответственности и влияния. ***	Наиболее простой и удобный шаблон для описания границ ответственности, разработанный БРБ «ПрактикуМ», и технология его заполнения через групповую работу.	Длительность 1 час, Егоров Е.	3000
18.	Показатели эффективности KPI и сбалансированная система показателей BSC. ***	Разъяснение методологии BSC и идеи сбалансированных KPI. Четыре составляющие BSC. Примеры тонкой настройки эффективности бизнеса через KPI. Подводные камни при внедрении системы сбалансированных показателей. Примеры и шаблоны таблиц показателей.	Длительность 2 часа, Егоров Е., Шохов А.	4000
19.	Годовое корпоративное планирование и бюджетирование. ***	Годовое бизнес-планирование как процесс, охватывающий весь годовой цикл компании. Связь с бюджетированием. Алгоритм. Ответственные за планирование и участники. Процедуры корректировки планов и бюджетов. Содержание годового бизнес-плана. Шаблоны.	Длительность 1,5 часа, Егоров Е.	4000
20.	Организация/апгрейд маркетинговой функции. ***	Построение эффективной функции маркетинга в компании. Главные смыслы маркетинговой деятельности. Примеры типичных процессов и структур подразделений маркетинга. KPI маркетинга и измерение его эффективности. Типичные орг. структуры маркетинговых подразделений. Примеры положений и карт должностей в маркетинге.	Длительность 2 часа, Егоров Е.	4000

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
21.	Построение категорийного менеджмента (product-management), системой эффективной закупки и управления запасами. ***	Основные технологии категорийного менеджмента, закупки и управления запасами. Как организовать процесс управления таким образом, чтобы компания не накапливала ошибки и неликвиды.	Длительность 1 час, Шохов А., Егоров Е.	2000
22.	Организация/апгрейд процесса продаж B2C и обслуживания клиентов в рознице.	Главные ошибки розничной торговли. Основные источники потерь дохода, прибыли в рознице. Предотвращение потерь. Эффективные методы обучения, контроля, корректная кадровая политика в розничной компании: карта компетенций.	Длительность 1,5 часа, Филянин С.	3000
23.	Организация/апгрейд процесса активных B2B продаж. ***	Главные ошибки оптовой торговли. Основные источники потерь. Предотвращение потерь. Рабочие методы повышения эффективности опта (с учетом специфики бизнеса слушателей). Корректная кадровая политика в оптовой компании: карта компетенций. Технология и инструментарий Активных продаж.	Длительность 2 часа, Егоров Е.	4000
24.	Методика «Предупреждение потерь» (Loss Prevention). Что это, что дает применение, как внедрить в работающий бизнес.	Методика, позволяющая выявлять скрытые потери, устранять их и за счет этого увеличивать прибыль компании.	Длительность 1 час, Филянин С.	2000
25.	Как построить эффективную систему отчетности, управления результатами и	Типы управленческих собраний. Типы отчетности. Принципы эффективных отчетов. Правила проведения отчетных и	Длительность 1,5 часа, Егоров Е.	3000

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
	корпоративных собраний. ***	управленческих собраний. Положение о собраниях и отчетности. Шаблоны отчетов.		

Модуль 4 - Управление персоналом, коммуникацией и корпоративной культурой

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
26.	Мотивационное поле и его конфигурация. ***	Мотивационное поле. Что это? Как оно создается? Что означает конфигурирование мотивационного поля?	Длительность: 1,5 часа, Шохов А.	3000
27.	Модель современной системы материального стимулирования труда. ***	Технология построения системы стимулирования. Калькуляторы з/п. Содержание соц. пакета. Положение о стимулировании. Как и кто администрирует систему начисления з/п? Шаблоны и примеры.	Длительность: 1,5 часа, Егоров Е.	3000
28.	Персонал: подбор, корпоративная культура, основные классификации. ***	Подбор персонала. Корпоративная культура как часть управления персоналом. Роль корпоративной культуры. Главная тайна корпоративной культуры (ответ на вопросы что она делает, как она работает, для чего предназначена). Основные классификации, связанные с персоналом. Отличие компетенций и опыта работы. Карта компетенций. Кадровая политика: что это, из чего она состоит, как пользоваться. Человеческий капитал: что это, как его оценить, как отслеживать динамику.	Длительность: 1 час, Шохов А.	2000

№	Тема	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
29.	Рефлексивное управление: кто выигрывает в рефлексивных играх? ***	Математическая теория игр и рефлексивное управление. Рефлексивная алгебра В.А.Лефевра. Многоуровневая рефлексия. Парадокс рефлексивного ускользания. Кто управляет и, кто выигрывает в рефлексивной игре? Идея незаметного управления через ситуацию (через контекст).	Длительность: 1 час, Шохов А.	3000
30.	Управление коммуникацией: кто управляет коммуникацией, тот управляет ситуацией. ***	Управление коммуникацией. Понятие коммуникативного кольца. Принципы нормативности, фрактальности, комплементарности (процессуальной дополнительности). Схема велосипеда. Схема смысловых слоев коммуникации. Схема движения по коммуникативному кольцу. Матрица рефлексивных потенциалов MPDR. Идея социальной химии для создания эффективных команд. Принцип «лидер дополняет команду до прямоугольника».	Длительность: 1 час, Шохов А.	2000

Модуль 5 - Профессия Владелец бизнеса

№	Тема модуля	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
31.	Типология Владельцев.	По каким признакам можно определить, насколько собственник бизнеса в состоянии построить эффективные отношения с наемным CEO и топ-менеджментом и выстроить системный бизнес? Матрица типологии Владельцев. Оптимальный тандем владельца и CEO.	Длительность: 1 час, Шохов А.	2000
32.	Профессия Владелец бизнеса. Ключевые компетенции. Эволюция владельца. ***	Ключевые компетенции владельцев в зависимости от их типологии и стадий развития. Пирамида эволюции и превалирующие роли на каждой стадии развития.	Длительность: 1 час, Егоров Е.	2000
33.	«Должностная инструкция» Владельца бизнеса. ***	Зоны ответственности системного собственника бизнеса в зависимости от его стадии и роли. KPI владельца. Функциональные обязанности системного собственника. Разделение власти с CEO.	Длительность: 1 час, Егоров Е., Шохов А.	2000
34.	Владельческий контроль: что это, как его осуществлять, как построить систему владельческого контроля. ***	Как владельцам эффективно контролировать свой бизнес, при этом не вмешиваясь в работу топ-менеджеров.	Длительность 1,5 часа, Егоров Е.	2000
35.	Рекомендации Владельцу по построению эффективных отношений с CEO. ***	Перечень практических рекомендаций системным владельцам для построения наиболее успешных отношений с наёмным директором. Обсуждение, обмен практическим опытом.	Длительность: 1 час, Егоров Е.	2000

№	Тема модуля	Содержание	Длительность изложения и преподаватели	Стоимость, грн.
36.	Тестирование по результатам курса (онлайн). ***	Тестирование участников по усвоению материала.	Длительность заполнения теста 20 минут, результаты высылаются на следующий день.	-

Стоимость курса и оплата:

- Стоимость полного курса 5 дней – **92 тыс.грн.** при оплате наличными. Если безналичный расчет, то +6% к стоимости.
- Стоимость всех условно-обязательных модулей, которые формируют системные знания (помеченных ***) – **85 тыс.грн.**
- Заказчик может выбрать из программы интересующие его модули и разделы, таким образом оптимизировать длительность и стоимость программы. Однако, нужно понимать, что пункты, помеченные *** - формируют комплексные методические знания, и значительное купирование материалы может значительно повлиять на комплексность и практичность получаемых методик.
- Оплата - предоплата равными частями за каждый день обучения.
- Заказчик в любой момент может приостановить обучение.
- Командировочные расходы в стоимость не входят, за счет Заказчика.
- Заказчик может пригласить с собой одного человека бесплатно!

Наши контакты:

Наш сайт	www.practicum.kiev.ua
Подписывайтесь на нашу страницу в Facebook (Вас ждут интересные публикации и обсуждения)	www.facebook.com/shokhov
Наши телефоны	+38 (067) 503 36 04
	+38 (098) 580 37 49



Бизнес-консультанты и преподаватели:



Евгений Егоров

- ❑ г.Киев, 2 высших образования – педагогическое и маркетинговое.
- ❑ Сертифицированный бизнес-консультант, член Всеукраинской Ассоциации Консультантов по Управлению (IMC-Ukraine) и ассоциации B2B-Украина.
- ❑ Более 12 лет опыта работы на руководящих позициях крупных западных и национальных компаний и холдинговых структур «Coca-Cola», «Herlitz-Hevit», «Лакма», «ТПК», Холдинг «Декарт-Групп», Корпорация «Ольвия».
- ❑ Сертифицированный бизнес-консультант. Опыт консалтинговой работы составляет более 3 лет.
- ❑ Специалист в построении систем управления, как в отдельных бизнесах, так и в холдинговых структурах, стратегическом и операционном планировании и управлении, бизнес-процессном управлении, Системе Сбалансированных Показателей BSC и личных индикаторов эффективности сотрудников KPI, построении мотивационных систем «оплата по результату», формировании Маркетинговой составляющей бизнеса в увязке со стратегией и бизнес-процессами.
- ❑ Автор методологии «Модель системного управления бизнесом и холдинговыми структурами».



Александр Шохов

- ❑ г.Киев, по образованию историк (специализация — античная история), социолог (специализация — условия экономической эффективности организаций), философ (специализация методология и теория познания).
- ❑ Автор книг «Сознание: инструкция пользователя» (комментарии к книге Дм.Рейта), «Взгляд Орла», «Изменись или уйди с рынка» (в соавторстве с С.Филипповым).
- ❑ Автор метода живого моделирования коллективной деятельности.
- ❑ Специализация и опыт работы: консалтинг по решению проблем эффективного развития отраслей для Министерства Сельского Хозяйства Республики Казахстан, Министерства Транспорта и коммуникаций Республики Казахстан, Железной дороги Казахстана, Министерства Экономического Развития и Торговли Казахстана (2001-2014 гг.);
- ❑ Решение комплексных задач развития и внедрения инноваций для крупных холдингов и частных компаний в Казахстане, в России, в Украине (1996-2017 гг.)



Сергей Филянин

- ❑ г. Одесса, 2 высших образования инженерное и экономическое, МВА.
- ❑ Более 20 лет успешной работы на руководящих должностях в крупных национальных и международных компаниях (Швейцарский холдинг «Palma Group s.a.», «Харьковская бисквитная фабрика», «Европродукт», «Антошка», «Группа Кампари», «Одесский завод шампанских вин», «ЗИ», «ТВА-групп»).
- ❑ Эксперт в управлении, разработке и построении успешных бизнес-систем, создании новых продуктов и выведении на рынок брендов. Опыт в логистике, предупреждении потерь (Loss Prevention), B2B и B2C продажах, управлении финансами, внедрении ТОС Э.Голдрата и методологии И.Адизеса
- ❑ Автор тренингов «Интегрированная товаропроводящая цепочка», «Новые продажи», «О чем говорит финансовая отчетность», «Предупреждение потерь, как источник дополнительной прибыли» и ряда статей (www.filyanin.com). Автор книги «Изменись или уйди с рынка» (в соавторстве с А.Шоховым).