Moscow Business School

Бизнес-планирование: оценка эффективности предпринимательского проекта

Формат обучения: Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 22.01.2027

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Продукт и рынок. Выбор описания продукции, оценка внешней среды и маркетинг-план

- Характеристики продукта: как превратить идею в товар
- Факторы внешней среды и отраслевая конъюнктура
- Конкурентный анализ и оценка конкурентных преимуществ
- Сегментация потребительского рынка для оценки целевой аудитории

Практикумы:

- Кейс «Выбор поставщика и условий поставки»
- Кейс «Сравнительный анализ методов прогноза продаж»

Производство и организация. Юридический план

- Технология, оборудование, ресурсы: логика планирования производства
- Калькуляция себестоимости продукции/текущих затрат на

оказание услуг
- Организационно-правовые формы предпринимательства
- Структура фирмы и распределение должностных обязанностей
- Этапы реализации проекта и инвестиционное проектирование

Практикумы:

- Кейс «Расчёт требуемого количества оборудования по проекту»
- Кейс «Выбор оптимальной системы налогообложения»

Финансы и планирование рисков

- Расчёт показателей финансовой эффективности проекта
- Экономическое содержание показателя безубыточности производства (продаж)
- Динамические методы оценки инвестиционных проектов
- План-график денежных потоков
- План рисков: описание и противодействие

Практикумы:

- Кейс «Оценка рентабельности, срока окупаемости и нормы прибыли по проекту»
- Кейс «Дисконтирование прибыли и расчёт динамических показателей результативности»
- Кейс «Денежный поток и период окупаемости инвестиций»

Структура и технология. Аннотация бизнес-плана

- Структура и содержание бизнес-плана
- Актуальная информация для планирования и оценки
- Типичные ошибки бизнес-планирования

Практикумы:

- Кейс «Подготовка резюме и аннотации бизнес-плана»
- Кейс «Анализ и оценка статистических и финансовых данных»

Moscow Business School

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Moscow Business School

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж

- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение