Moscow Business School

Управление своим временем: оценка, планирование, бюджетирование

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

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

Дата начала: 19.02.2027

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

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

Программа обучения

День 1

Постановка целей

- Поиск и формулировка персональных целей
- Главные цели тайм-менеджмента/самоменеджмента
- Система целей: долгосрочные, среднесрочные и текущие цели
- Инструменты контроля правильности постановки целей
- Польза от развития навыков. Визуализации целей

Практикум: «Формулировка персональных рабочих и личных целей на ближайший год»

Планирование времени

- Анализ горизонтов планирования
- «Парковка» — метод фиксации повседневных дел
- Принципы и правила планирования рабочего и жизненного времени
- Гибкий тайм-менеджмент
- Недельное планирование (7 шагов и еженедельная ревизия)

- Дневной план (метод «Альпы», дневник времени)
- Принципы ситуационного планирования
- Идеи группировки сходных задач
- В чем идея «Кайросов» и «Хроносов»
- Какие задачи называют слонами, бифштексами и лягушками
- Программное обеспечение, используемое для планирования персонального распорядка дел

Практикум: «Составление планов на неделю и на день»

Бюджетирование времени

- Как оценивать затраты времени на конкретные работы
- Источники установления норм
- База корпоративных нормативов времени по видам задач и операций
- Метод аналогий
- База личных нормативов
- Хронометраж (фотография) рабочего дня
- Метод «Помидор»

Практикум: «Бюджетирование времени на регулярно повторяющиеся задачи»

Похитители времени

- Основные похитители времени
- Поиск идей. Где найти время

Практикум: «Анализ похитителей времени и разработка способов борьбы с ними»

Системный подход к организации потока информации

- Техника «Инвентаризация сегодняшних дел»
- Техника GTD (доведения дел до завершения)
- Пять уровней управления потоками работ

Moscow Business School

Практикум: «Анализ входящих потоков информации и формирование системного подхода по управлению этими потоками»

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

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