

Директор корпоративного управления

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 10 месяцев

Дата начала: Ежедневно

Выдаваемые документы: Диплом о профессиональной переподготовке и

Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Специализация «Повышение качества управления в корпоративных структурах»

Мы готовим стратегов корпоративного управления, способных выстраивать систему отношений между советом директоров, менеджментом и акционерами для повышения инвестиционной привлекательности и устойчивого развития компании.

Тема 1: Корпоративное управление как конкурентное преимущество

Практическая цель: сформировать системное понимание корпоративного управления как инструмента создания стоимости и научить внедрять его принципы в практику компании.

Тема 2: Управление связями с госструктурами (GR)

Практическая цель: научить выстраивать стратегические отношения с органами власти для защиты бизнес-интересов и формирования благоприятной регуляторной среды.

Тема 3: Управление связями с инвесторами (IR)



Практическая цель: научить выстраивать доверительные отношения с инвестиционным сообществом для обеспечения справедливой оценки компании и доступа к капиталу.

Тема 4: Построение системы внутрикорпоративного PR

Практическая цель: научить использовать внутренние коммуникации как инструмент стратегического управления для повышения вовлеченности сотрудников и реализации стратегии компании.

Тема 5: Управление проектами по слияниям и поглощениям (М&А)

Практическая цель: сформировать компетенции по управлению сделками M&A на всех этапах - от стратегического планирования до интеграции.

Менеджмент

- Основные категории менеджмента и тенденции его развития
- Человек в организации. Функция мотивации
- Коммуникации в организациях
- Построение организационных структур
- Разработка и принятие управленческих решений
- Навыки личной эффективности менеджера
- Управление конфликтами и стрессами

На бесплатных очных и онлайн-практикумах вы узнаете основы менеджмента, повысите навыки лидерства и личной эффективности

Стратегический менеджмент

- Основы стратегического менеджмента
- Намерения, цели стратегии
- Стратегический анализ



- Типовые стратегии
- Реализация, исполнение
- Стратегический контроль
- Бизнес-планирование

Развивайте стратегическое мышление и узнайте все о бизнеспланировании на бесплатных практикумах Moscow Business School

Финансы в организации

- Источники финансов
- Финансовая отчетность предприятия
- Маржинальная прибыль. Точка безубыточности. Операционный рычаг
- Оценка и принятие инвестиционных решений
- Структура капитала. Цена капитала. Финансовый рычаг
- Управление оборотным капиталом
- Финансовое планирование и прогнозирование

Очные и онлайн-практикумы Moscow Business School — это возможность повысить знания о финансах, капитале и инвестиционных решениях для бизнеса

Управление человеческими ресурсами

- Введение в управление персоналом
- Планирование, отбор и подбор персонала. Адаптация персонала
- Оценка и аттестация персонала. Управление результативностью работы персонала
- Развитие человеческого потенциала и обучение персонала
- Система вознаграждений: построение системы компенсаций в современной компании
- Корпоративный учебный центр как инструмент планирования карьеры
- Стратегия управления персоналом

Узнайте современные тенденции в управлении персоналом: нанимайте,



развивайте и обучайте сотрудников по методам HR-экспертов — приходите на практикумы Moscow Business School

Операционный менеджмент

- Введение в операционный менеджмент
- Проектирование товаров и услуг. Управление качеством
- Размещение и загрузка производственных и сервисных объектов
- Управление цепью поставок. Прогнозирование.
- Операционный консалтинг. Описание и реинжиниринг бизнеспроцессов
- Складская логистика
- Бережливое производство. Кайдзен технологии

Повысьте знания в управлении поставками и работе со складской логистикой на практикумах Moscow Business School

Руководство и лидерство в организациях

- Введение в организационное поведение
- Методология организационного поведения
- Процессы восприятия и управление впечатлением
- Власть, влияние и лидерство в организации
- Индивидуальное и организационное научение
- Групповая динамика

Экономическая среда бизнеса

- Микроэкономика
- Спрос и предложение. Рыночное равновесие
- Производство и затраты
- Рыночные структуры и поведение фирмы
- Макроэкономика
- Совокупный спрос, совокупное предложение и макроэкономические проблемы
- Бюджетно-налоговая политика



- Денежный рынок и монетарная политика
- Правовые основы предпринимательства в РФ
- Управление цифровыми бизнес-процессами организации
- Принципы управления изменениями в цифровой трансформации

Посетите бесплатные практикумы и узнайте больше о современной экономике для бизнеса: от оптимизации затрат на производстве до последних правовых норм в налоговой политике

Бонусный модуль «Нейросети для маркетинга»

Курс "Нейросети для маркетинга" - изучите, как использовать современные технологии для продвижения и роста бизнеса.

Модуль 🛮 1 - Нейросети в маркетинге

Обозначение нейросетей в актуальном мире маркетинга. Разбор кейсов с применением текстовых и визуальных нейросетей на примере отечественных и зарубежных компаний.

Модуль 🛛 2 - Работа с текстами

Разбор работы текстовых нейросетей. Начнем изучать работу ИИ с текстовых нейросетей. Напишем простые тексты и научимся дообучать нейросеть и наполнять её контекстом. Разберем принципы создания маркетинговой стратегии с применением ИИ и планирования в среднесрочной перспективе.

Модуль 🛮 3 - Стратегия и аналитика

Более глубокое погружение в мир текстовых нейросетей. Разберем принципы создания маркетинговой стратегии с применением ИИ и планирования в среднесрочной перспективе. Также научимся



проводить аналитику силами нейросетей.

Модуль 🏻 4 - Создание визуала

Погрузимся в принципы создания хорошего визуала и найдем границы того, где нам может быть полезна нейросеть. Пройдем путь от простого удаления фона до создания авторских иллюстраций и элементов фирменного стиля.

Модуль 🛮 5 - Аудио и видеоконтент

Пройдемся по наиболее трендовым инструментам генерации контента. Разберемся со связками нейросетей между собой, чтобы создавать впечатляющие материалы для бренда.

Модуль 🛚 6 - Чат-боты на базе ИИ

Продажи тоже могут быть частично отданы нейросетям. В этом модуле мы разберем работу сервисов, которые позволяют общаться с аудиторией в свободной форме, как это делал бы менеджер по продажам. Посмотрим варианты применения нейросетевых чат-ботов в разных сферах.

Модуль 🛮 7 - Решение комплексных задач с помощью нейросетей (Тариф Эксперт)

Интеграционный модуль, который позволит объединить все знания и создать различные маркетинговые инструменты с применением ИИ

Итоговый проект. Примеры выпускных работ наших студентов



Выпускные проекты студентов нашей программы — это не теоретические исследования, а реализация внедренческих проектов в партнерстве с реальными компаниями.

Каждый студент работает над решением актуальных бизнес-задач, применяя полученные знания и навыки для разработки конкретных решений, которые уже могут быть внедрены в рамках действующих бизнес-процессов:

- Совершенствование планирования бизнеса малого предприятия ООО «Рестэк»
- Разработка бизнес-плана открытия компании «Психология бизнеса»
- Разработка рекомендаций по повышению клиентоориентированного подхода отдела бухгалтерии к внутреннему клиенту компании ООО «ГК РОЗГРУЗ»
- Разработка плана мероприятий по внедрению системы электронного документооборота в ООО «СК «Согласие»
- Разработка системы управления дебиторской задолженностью (на примере IT-компании)
- Разработка плана мероприятий по трансформации корпоративной культуры и по созданию команды в АО «Электроизолит»
- Разработка рекомендаций для отдела реализации АО «Ургалуголь» по внедрению клиентоориентированного подхода в организационном и документационном обеспечении управления организацией
- Разработка бизнес-плана открытия компании по производству электротехнической продукции в городе Санкт-Петербург
- Разработка рекомендаций по открытию компании, предоставляющей инфорамционные услуги в сфере агробизнеса
- Разработка плана внедрения управленческого учета в систему 1С УНФ в компании ООО «РеволЭМС»
- Развитие отдела сервиса за счет перехода от проектного к процессному подходу управления



Обучение через действие - это самый эффективный способ получить глубокие знания и компетенции в бизнесе.

Рекомендации по трудоустройству/Карьерное консультирование

Цель: помочь участникам программы эффективно ориентироваться на рынке труда, повысить конкурентоспособность и достичь карьерных целей.

Формат: групповые/индивидуальные консультации, разбор реальных кейсов.

Результат: уверенность в поиске работы, готовность к переговорам с работодателями и четкий план карьерного развития.