

Executive MBA: интенсив

Академия бизнеса EY
Кавказ и Центральная Азия

5 дней | 40 академических часов
30 CPD-единиц | 30 CPE-часов



Комплексная программа по развитию ключевых управленческих навыков и компетенций

Модуль I. Турбулентная бизнес-среда, стратегия и стратегический дрейф

Цели модуля

- ▶ Понять и оценить важность стратегии и стратегического планирования
- ▶ Разобраться в том, как анализировать бизнес-среду и определять конкурентное преимущество Вашего бизнеса
- ▶ Понять, что такое стратегический дрейф и что может служить ранним индикатором стратегического дрейфа
- ▶ Обсудить методы преодоления стратегического дрейфа

Программа модуля

- ▶ Стратегическое планирование в быстро меняющейся бизнес-среде
- ▶ Декомпозиция стратегии
- ▶ Анализ бизнес-среды
 - ▶ PESTEL и SWOT-анализ
 - ▶ Модель пяти конкурентных сил Майкла Портера
 - ▶ Модель конкурентного ромба Майкла Портера для сравнительного положения стран в глобальной конкуренции
- ▶ Признаки успешных стратегий
 - ▶ BCG-матрица как инструмент для стратегического анализа и планирования
 - ▶ Стратегические часы Боумана как инструмент для определения стратегического позиционирования
 - ▶ Intrapreneurship и Entrepreneurship для использования стратегических возможностей и успешного внедрения инноваций. Адхократия (adhocracy)
- ▶ Стратегический дрейф
 - ▶ Определение и ранние индикаторы
 - ▶ Как не допустить стратегический дрейф?
 - ▶ Роль трансформационных лидеров

Практический бизнес-кейс на определение ранних индикаторов стратегического дрейфа и методов реагирования на ситуацию

Модуль II. Стратегический риск-менеджмент: сценарное планирование и турбулентная бизнес-среда

Цели модуля

- ▶ Познакомиться с моделью управления рисками COSO ERM 2017
- ▶ Понять разницу между риском и неопределенностью
- ▶ Познакомиться с терминами «черные лебеди» и «серые носороги» и понять разницу между ними
- ▶ Познакомиться со стратегиями управления рисками

Программа модуля

- ▶ Что такое стратегический риск-менеджмент?
 - ▶ Определение и цели. Модель COSO ERM 2017
 - ▶ Как идентифицировать риски?
- Бизнес-кейс:** выявление бизнес-рисков и анализ причинно-следственной связи при помощи инструмента «Галстук-бабочка»
- ▶ Как оценивать риски?
 - ▶ Карта рисков
 - ▶ Черные лебеди и серые носороги
- ▶ Как реагировать на риски?
 - ▶ Модель "TARA (SARA) + P"
 - ▶ Рекомендации по управлению рисками. Принцип "ALARP"
- ▶ Сценарное планирование в качестве ответа на турбулентную бизнес-среду
 - ▶ Главный инструмент сценарного планирования – сценарный анализ
 - ▶ Диаграмма Торнадо
 - ▶ Примеры лучших практик и симуляций кризисных ситуаций
- ▶ О чем стоит задуматься перед наступлением кризиса? Рекомендации EY



Модуль III. Финансы в планировании и принятии решений

Цели модуля

- ▶ Познакомиться с концепцией создания ценности для акционеров и заинтересованных сторон
- ▶ Познакомиться с элементами финансовой отчетности и типами отчетов
- ▶ Понять разницу между прибыльностью и ликвидностью

Программа модуля

- ▶ Связь между стратегией и финансами
- ▶ Источники финансирования
- ▶ Shareholders и stakeholders
- ▶ Элементы финансовой отчетности и виды отчетов
- ▶ Основные финансовые показатели и их значение
- ▶ Ликвидность и прибыльность
- ▶ Финансовые показатели как индикаторы стратегического дрейфа
Overtrading
- ▶ Финансы и матрица BCG

Практическое задание

Модуль IV. Цифровой маркетинг и Power BI для руководителей

Цели модуля

- ▶ Получить глубокое понимание цифрового маркетинга
- ▶ Понять, как эффективно отслеживать и измерять маркетинговые инициативы, чтобы оценивать эффективность и принимать решения на основе данных
- ▶ Разработать стратегии для создания индивидуальных маркетинговых кампаний, ориентированных на конкретную аудиторию, для лучшего взаимодействия и повышения коэффициентов конверсии
- ▶ Узнать, что делает стратегию цифрового контента успешной, обеспечивающую более высокую вовлеченность и рентабельность инвестиций
- ▶ Воспользоваться преимуществами инструментов искусственного интеллекта (ИИ) для принятия маркетинговых решений, в частности алгоритмов обработки естественного языка и машинного обучения для создания оптимизированной маркетинговой кампании

Программа модуля

Обзор цифрового маркетинга

- ▶ Важность цифрового маркетинга в современной бизнес-среде
- ▶ Обзор доступных онлайн-каналов цифрового маркетинга
- ▶ Последние тенденции цифрового маркетинга

Практическое задание: мозговой штурм о том, как можно использовать цифровой маркетинг для продвижения продукта или услуги компании

Аналитика и измерение данных

- ▶ Обзор показателей и аналитики, используемых для измерения маркетинговых инициатив
- ▶ Методы анализа данных в цифровом маркетинге
- ▶ Понимание рентабельности инвестиций и различных моделей рентабельности инвестиций

Практическое задание: работа в инструменте Power BI для создания ROI-отчета



Модуль IV. Цифровой маркетинг и Power BI для руководителей (продолжение)

Практическое задание: отработка методов персонализации и таргетинга помощью фреймворка Customer Journey Map

Контент-маркетинг

- ▶ Обзор и различные цели контента в маркетинге
- ▶ Методы создания эффективного контента, стимулирующего вовлечение
- ▶ Понимание пути покупателя

Практическое задание: разработка плана контент-маркетинга

Маркетинг в социальных сетях

- ▶ Обзор каналов социальных сетей, которые можно оптимизировать для маркетинга
- ▶ Методы создания эффективных кампаний и контента в социальных сетях
- ▶ Как измерить успех кампаний в социальных сетях

Практическое задание: создание различных типов контента для социальных сетей на популярных платформах социальных сетей

Искусственный интеллект

- ▶ Обзор ИИ и способы его применения в маркетинге
- ▶ Понимание алгоритмов машинного обучения, используемых в маркетинге
- ▶ Механизм работы генеративного ИИ для создания автоматизированных решений на основе данных

Практическое задание: практическое применение ИИ для создания и обучения чатбота на основе модели GPT-4o

Модуль V. Развитие лидерских компетенций через инструмент DISC®

Цели модуля

- ▶ Лучше разбираться в людях и узнать себя: свои сильные стороны и зоны для развития
- ▶ Быстрее находить подход к коллегам, подчиненным, клиентам, руководству, партнерам и близким, чтобы легче договариваться, предотвращать конфликты и убеждать
- ▶ Эффективно формировать команду, распределять роли, предотвращать конфликты
- ▶ Уверенно общаться с разными типами людей

Программа модуля

Введение в DISC®. История создания и основные понятия

- ▶ Стили поведения DISC®
 - ▶ Как люди: решают проблемы и сложные задачи, взаимодействуют и влияют на окружающих, проявляют спокойствие и постоянство, следуют правилам и процедурам
- ▶ Преимущества и ограничения стилей
- ▶ Поведенческие индикаторы каждого стиля: как определить собеседника

Знакомство с индивидуальным отчетом DISC®. Определение собственного стиля поведения и областей для развития

Использование DISC®

- ▶ Улучшение коммуникации
- ▶ Взаимодействие с коллегами



Как проходит обучение

- ▶ Интерактивно, с фокусом на практическое применение полученных знаний
- ▶ Включает групповые дискуссии, командные и индивидуальные задания, игры
- ▶ Дает возможность задать вопросы тренеру и обсудить их индивидуально

Что вы получите в результате обучения

- ▶ 6+ моделей для стратегического анализа и планирования
- ▶ 5 стратегий управления рисками
- ▶ Отчет DISC® о Вашем стиле поведения по итогам тестирования
- ▶ Шаблон рекламной кампании для цифровых каналов
- ▶ Руководство для внедрения ИИ в цифровых маркетинговых кампаниях
- ▶ Руководство по использованию Power BI в маркетинге
- ▶ Руководство «Манифест принципов гибких команд», адаптированное для маркетинг-отделов
- ▶ Материалы тренинга в электронном виде
- ▶ Профессиональные рекомендации тренеров-экспертов
- ▶ Сертификат Академии бизнеса EY

Форматы участия

Открытый формат

Тренинг проводится по расписанию Академии бизнеса EY с 10:00 до 17:00 с перерывом на обед и двумя кофе-брейками.

Корпоративный формат

Программа может быть адаптирована и проведена специально для Вашей компании.

- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента

Тренеры

Тренинг проводит команда бизнес-тренеров Академии бизнеса EY. Тренеры обладают богатым практическим опытом, а также международными квалификациями ACCA, ACCA DiplFR(Rus), CFA®, CIA®, CIMA®, DISC®, DipIPSAS, IPMA®, MBA, MBTI®, PMP® и др.

Запросить CV тренера и задать вопросы о тренинге: academy@kz.ey.com

Для кого этот тренинг

- ▶ Руководители и менеджеры, принимающие участие в разработке стратегии
- ▶ Менеджеры, не имеющие специальных знаний по 5 разделам программы: стратегия, стратегический риск-менеджмент, финансы, цифровой маркетинг и Power BI, поведенческие стили
- ▶ Собственники бизнеса

