**Подробная программа**

27 ноября.11:00 – 14:00. Стратегическое управление и риск-менеджмент:

 стратегия и тактика развития в новых условиях;

 ключевые ошибки менеджмента;

 основные концепции стратегического управления в современном

бизнесе;

 анализ внешней среды и внутренних ресурсов предприятия;

 формулирование стратегии развития, миссии и ценностей организации

с учетом реализации целей.

29 ноября. 11:00 – 14:00. Основы производства и управления операциями:

 разработка и оптимизация бизнес-процессов, и внедрение системы менеджмента качества;

 проектный менеджмент и улучшение операций с учетом особенностей

и подводных камней;

 автоматизация рабочих процессов и внедрение цифровых решений;

 управление рисками и разработка мер по их снижению;

 организация производственных процессов и методы оптимизации

производства с учетом «бережливого производства».

01 декабря. 11:00 – 14:00. Работа с персоналом. Мотивация и обучение, как основа исключения человеческих ошибок:

 создание эффективных структур управления персоналом;

 новое мышление в отношении принципов использования персонала

организации любой формы собственности и механизма управления им;

 подбор сотрудников: инструменты, сервисы, типы собеседований

для массового или точечного набора;

 техники для повышения обучаемости и эффективности команды;

 рост внутри компании и снижение текучести кадров с помощью регулярного обучения;

 вознаграждение персонала как фактор повышения эффективности

компании. Мировой опыт и российские реалии.

04 декабря. 11:00 – 14:00. Маркетинг:

 основы маркетинга и разработка маркетинговой стратегии на основе

анализа рынка и выработке потребительских предпочтений;

 выявление потребностей клиентов и сегментация рынка;

 упаковка продукта и маркетинг (Юнит экономика, Создание бренда, Маркетинговые сервисы и инструменты, Виды и типы сайтов, Воронки и связки);

 создание и продвижение товара или услуги.

06 декабря. 11:00 – 14:00. Развитие системы продаж:

 управление запасами и снабжением на предприятии.

 каналы продаж (B2C, D2C, D2B итд) и рекламные стратегии;

 методы продвижения товаров и услуг, рекламные сервисы

и инструменты;

 управление продажами и построение клиентской базы с учетом

применения методов автоматизации;

 масштабирование бизнеса (Франшизы, ВЭД, Дроппшипиг).

08 декабря. 11:00 – 14:00. Планирование и реализация:

 системы оперативно-производственного планирования

и их характеристика;

 этапы объемного календарного планирования с учетом календарно­

плановых нормативов и методов их определения;

 современные концепции оперативно-производственного планирования

(эффективные практики реализации);

 возможность внедрения Системы сбалансированных показателей (ССП)

с целью достижения поставленных задач.

* 1 декабря. 11:00 – 14:00. Финансовый анализ, бюджетирование проектов и управления финансовыми потоками:
* финансовое планирование и управление бюджетом;
* оценка инвестиционных проектов и финансовый анализ;
* управление ликвидностью и работа с банками;
* финансовая отчетность и анализ результатов;
* управление потоком денежных средств и финансовым рычагом.
* 3 декабря. 11:00 – 14:00. Цифровая трансформация. Проектирование

успешных систем

* цифровая зрелость компании. Цифровые процессы и продукты.

Нейросети для бизнеса;

* компании и роботы. Принятие решений на основе данных;
* что управленцу требовать у нейросети предприятия, аналитической

машины;

* как создать нейросеть предприятия, искусственный интеллект

и BigData;

* проектирование успешных систем.

15 декабря. 11:00 – 14:00. Получение государственной поддержки:

* инновации в бизнесе и их роль в развитии предприятия;
* господдержка – основы и требования для получения предприятиями;
* федеральные и региональные меры поддержки и способы их получения;
* ФРП и возможности;
* гранты для развития приоритетных направлений.