**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.

**11 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.

**13 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.