

УТВЕРЖДАЮ

Президент АНО ДПО
«Бизнес-школа АМИ»



М.Т. Датская

Приказ № 03-ОБ
от 17 ноября 2025 года

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ПЕРЕПОДГОТОВКИ

«Advanced Executive MBA:
стратегический менеджмент и предпринимательство»

Срок реализации — 47 очных учебных дней, 10 месяцев

Количество часов обучения - 1080 часов

Санкт-Петербург
2025 год

Основными компонентами Программы являются:

- 1) введение (аннотация) — общие положения, планируемые результаты обучения;
- 2) учебный план;
- 3) календарный учебный график;
- 4) рабочая программа (содержание);
- 5) оценочные материалы;
- 6) учебно-методическое и информационное обеспечение;
- 7) материально-техническое обеспечение.

I. Общие положения

Актуальность:

Реализация Программы направлена на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, на обеспечение соответствия квалификации управленцев меняющимся условиям профессиональной деятельности и социальной среды, совершенствование и получение новых компетенций и навыков, необходимых для профессиональной деятельности и повышения профессионального уровня.

Цель обучения:

Цель дополнительной профессиональной образовательной программы профессиональной переподготовки со сроком освоения 1080 академических часов по теме «Advanced Executive MBA: стратегический менеджмент и предпринимательство»: добиться изменений:

1. сформировать правильные привычки мышления,
2. выработать активную лидерскую позицию,
3. развить управленческую зрелость,
4. доверять своим решениям.

Задачи обучения:

1. Развитие и совершенствование управленческих навыков;
2. Повышение личной эффективности в управлении;
3. Создание единого управленческого языка в компаниях слушателей программы;
4. Получение системного комплексного взгляда на бизнес и логику его развития;
5. Получение представления обо всех жизненно важных для организации бизнес-процессах и бизнеса в комплексе с целью оптимизации деятельности персонала в рамках компаний.

Адресаты (категории слушателей): люди с высшим образованием, осуществляющие управленческую деятельность.

Организационные условия обучения:

Программа разработана в целях обеспечения слушателей качественным дополнительным профессиональным образованием. Программа определяет состав изучаемых дисциплин с указанием их трудоемкости, объема, последовательности и сроков изучения, устанавливают формы организации учебного процесса и их соотношение (лекционные и практические занятия), конкретизирует формы контроля знаний и умений слушателей.

Продолжительность обучения: 1080 учебных часов.

Форма обучения: очная.

Режим занятий: 14,6 учебных часов в день, 9 модулей, по 5 дней.

При организации и проведении учебных занятий используются учебно-методические материалы по всем разделам, соответствующая материально-техническая база, обеспечивающая организацию всех видов дисциплинарной подготовки.

Основное внимание уделено практическим занятиям, формированию практических умений. Широко используются активные методы обучения.

Для проведения аттестации используются фонды оценочных средств,

необходимые формы аттестации, позволяющие оценить степень достижения слушателями запланированных результатов обучения по Программе. Итоговая аттестация осуществляется в форме экзамена и защиты дипломного бизнес-проекта.

Слушатели допускаются к итоговой аттестации после изучения Программы в объеме, предусмотренном учебным планом. Успешно прошедшие итоговую аттестацию слушатели получают диплом о профессиональной переподготовке.

II. Планируемые результаты обучения

Планируемые результаты обучения: разработанный план развития компании на ближайшие 3-5 лет, сформированная модель идеального руководителя, разработанный и реализованный индивидуальный план развития руководителя.

Результаты направлены на совершенствование трудовых функций, необходимых для профессиональной деятельности и повышения профессионального уровня управленцев.

По окончании обучения слушатель должен:

1. научиться использовать финансовые показатели для принятия управленческих решений;
2. применять необходимые инструменты для анализа и интерпретации финансовой отчетности;
3. научиться анализировать рынки, отрасль и конкурентов;
4. научиться находить конкурентное преимущество бизнеса;
5. научиться разрабатывать стратегию бизнеса;
6. определять сегмент своего рынка, целевого потребителя, формировать уникальное торговое предложение;
7. выбирать правильные каналы коммуникации и ценообразование своих продуктов/услуг;
8. применять модель стратегического позиционирования и формирования бренда компании;
9. изучить ключевые модели управления изменениями;
10. научиться применять различные стратегии внедрения изменений и работать со стратегическими картами;
11. изучить инструменты оценки инвестиционных проектов, стоимости бизнеса и финансовых рисков с целью их применения при разработке системы сбалансированных показателей;
12. изучить методы принятия управленческих решений;
13. применять методологию дизайн-мышления, гибкие методы управления и при необходимости использовать разные виды инноваций;
14. научиться находить баланс между краткосрочной и долгосрочной пользой для бизнеса;
15. применять навыки управления в коучинговом стиле;
16. использовать знание психологии человека в управлении людьми;
17. научиться успешно применять 5 делегируемых навыков руководителя;
18. изучить ключевые аспекты юридического сопровождения бизнеса, интеллектуального капитала, бренда компании и его защиты;
19. научиться оцифровывать корпоративную культуру и менять ее в зависимости от целей бизнеса;
20. научиться формировать бизнес-план и защищать его, применяя навыки ораторского мастерства.

Раздел 2 Учебный план

Дополнительной профессиональной образовательной программы
профессиональной переподготовки «Advanced Executive MBA:
стратегический менеджмент и предпринимательство»

Адресаты (категории слушателей): люди с высшим образованием, осуществляющие управленческую деятельность.

Продолжительность обучения: 1080 учебных часов

Форма обучения: очная

Режим занятий: 9 модулей, по 5 дней с пятницы по вторник.

Ежедневная учебная нагрузка 14,6 академических часов. Самостоятельная работа за весь период обучения 322,38 академических часов.

Один академический час — 45 минут. Перерыв между занятиями – 15 минут

№ п/п	Наименование темы (модуля, части)	Вид учебных занятий	Кол-во ак. часов
1	Модуль 1. Я – предприниматель. Предпринимательское мышление и эволюция бизнеса.	лекционные занятия	21,3
		практические занятия	30,3
		мастермайнд	2,7
		лидерские практики	9,3
		коучинговое сопровождение	9,3
		самостоятельная работа	36,11
2	Модуль 2. Я – визионер. Бизнес-стратегия и консалтинг	лекционные занятия	18
		практические занятия	30,1
		мастермайнд	2,7
		бизнес-игра/бизнес-симуляция	4,7
		лидерские практики	9,3
		коучинговое сопровождение	5,4
		самостоятельная работа	36,11
3	Модуль 3. Я – деньги. Финансы для предпринимателя	лекционные занятия	16
		практические занятия	30
		бизнес-игра/бизнес-симуляция	12
		мастермайнд	2,7
		лидерские практики	6,2
		нейропрактика	2,7
		коучинговое сопровождение	5,3
		самостоятельная работа	36,11
4	Модуль 4. Я – исследователь. Рынок и клиенты	лекционные занятия	17
		практические занятия	30,7
		мастермайнд	2,7
		бизнес-игра/бизнес-симуляция	8
		лидерские практики	9,3
		коучинговое сопровождение	5,3
		самостоятельная работа	36,11
5	Модуль 5. Я – руководитель. Эффективность бизнеса	лекционные занятия	14,8

		практические занятия	20,6
		мастермайнд	2,7
		бизнес-игра/бизнес-симуляция	20
		лидерские практики	9,6
		коучинговое сопровождение	5,3
		самостоятельная работа	36,11
6	Модуль 6. Я – команда. Управление людьми	лекционные занятия	10,11
		практические занятия	29,3
		мастермайнд	2,7
		бизнес-игра/бизнес-симуляция	16
		лидерские практики	9,6
		коучинговое сопровождение	5,3
		самостоятельная работа	36,11
7	Модуль 7. Я – Новатор. Креативность и инновации в бизнесе	лекционные занятия	17,01
		практические занятия	32,3
		бизнес-игра/бизнес-симуляция	12
		мастермайнд	2,7
		лидерские практики	9
		коучинговое сопровождение	5,3
		самостоятельная работа	36,11
8	Модуль 8. Я – миссионер. Управление смыслом	лекционные занятия	18,3
		практические занятия	30
		мастермайнд	2,7
		бизнес-игра/бизнес-симуляция	8
		коучинговое сопровождение	5,3
		лидерские практики	9,6
		самостоятельная работа	35,1
9	Модуль 9. Я – собственник. Масштабирование бизнеса	лекционные занятия	20
		практические занятия	26,4
		бизнес-игра/бизнес-симуляция	14,6
		мастермайнд	2,7
		лидерские практики	9,3
		самостоятельная работа	34,51
10	коучинговое сопровождение		6
11	выполнение дипломного бизнес-проекта		60
12	экзамен «Общий менеджмент»		5,4
13	предзащита дипломного бизнес-проекта		8
14	защита дипломного бизнес-проекта		16
ВСЕГО		1080	

Программа ориентирована на формирование правильных привычек мышления за счет практики коучинга и итерационного подхода, активной лидерской позиции за счет лидерской программы и практик влияния, развитие управленческой зрелости за счет практик управления и консультирования.

Раздел 3
Календарный учебный график на 2026 - 2027 учебный год
 по дополнительной профессиональной образовательной программы
 профессиональной переподготовки «Advanced Executive MBA: стратегический
 менеджмент и предпринимательство»

Начало обучения группы «23» октября 2026 г. Окончание обучения «10» июля 2027 г.

Модуль	Название	Дата	Время проведения	Кол-во часов								Всего	Форма контроля
				Лек	Пр	М/м	Б/и	Л/п	К/с	Н/п	СРС		
№ 1	Я – предприниматель. Предпринимательское мышление и эволюция бизнеса.	23.10.-27.10.2026	с 10 -22 ч	21,3	30,3	2,7	-	9,3	9,3	-	36,11	109,01	зачет
№ 2	Я – визионер. Бизнес-стратегия и консалтинг	20.11.-24.11.2026	с 10 -22 ч	18	30,1	2,7	4,7	9,3	5,4	-	36,11	106,31	зачет
№ 3	Я – деньги. Финансы для предпринимателя	18.12.-22.12.2026	с 10 -22 ч	16	30	2,7	12	6,2	5,3	2,7	36,11	111,01	зачет
№ 4	Я – исследователь. Рынок и клиенты	22.01.-26.01.2027	с 10 -22 ч	17	30,7	2,7	8	9,3	5,3	-	36,11	109,11	зачет
№ 5	Я – руководитель. Эффективность бизнеса	19.02.-23.02.2027	с 10 -22 ч	14,8	20,6	2,7	20	9,6	5,3	-	36,11	109,11	зачет
№ 6	Я – команда. Управление людьми	19.03.-23.03.2027	с 10 -22 ч	10,11	29,3	2,7	16	9,6	5,3	-	36,11	109,12	зачет
№ 7	Я – Новатор. Креативность и инновации в бизнесе	23.04.-27.04.2027	с 10 -22 ч	17,01	32,3	2,7	12	9	5,3	-	36,11	114,42	зачет
№ 8	Я – миссионер. Управление смыслом	21.05.-25.05.2027	с 10 -22 ч	18,3	30	2,7	8	9,6	5,3	-	35,1	109	зачет
№ 9	Я – собственник. Масштабирование бизнеса	18.06.-22.06.2027	с 10 -22 ч	20	26,4	2,7	14,6	9,3	-	-	34,51	107,51	зачет
	Выполнение дипломного бизнес-проекта	23.06.-08.07.2027										60	
	Коучинговое сопровождение											6	
	Предзащита дипломного проекта											8	
Итоговая аттестация	Экзамен «Общий менеджмент»	17.06.2027	с 10 -19 ч									5,4	экзамен
	Защита дипломного бизнес-проекта	09.07.-10.07.2027	с 10 -19 ч									16	экзамен
Итого												1080	

Лек – лекция

Пр - практика

М/м – мастермайнд
 Б/и – бизнес-игра/бизнес-симуляция
 Л/п – лидерские практики
 К/с – коучинговое сопровождение
 Н/п – нейропрактика
 СРС – самостоятельная работа

Раздел 4

Рабочая программа

Реализация Программы направлена на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, на обеспечение соответствия квалификации управленцев меняющимся условиям профессиональной деятельности и социальной среды, совершенствование и получение новых компетенций и навыков, необходимых для профессиональной деятельности и повышения профессионального уровня.

Цель обучения:

Цель дополнительной профессиональной образовательной программы профессиональной переподготовки со сроком освоения 1080 академических часов по теме «Advanced Executive MBA: стратегический менеджмент и предпринимательство» - добиться изменений:

1. сформировать правильные привычки мышления,
2. выработать активную лидерскую позицию,
3. развить управленческую зрелость,
4. доверять своим решениям.

Задачи обучения:

1. Развитие и совершенствование управленческих навыков;
2. Повышение личной эффективности в управлении;
3. Создание единого управленческого языка в компаниях слушателей программы;
4. Получение системного комплексного взгляда на бизнес и логику его развития;
5. Получение представления обо всех жизненно важных для организации бизнес-процессах и бизнеса в комплексе с целью оптимизации деятельности персонала в рамках компаний.

Планируемые результаты обучения: разработанный план развития компании на ближайшие 3-5 лет, сформированная модель идеального руководителя, разработанный и реализованный индивидуальный план развития руководителя.

Результаты направлены на совершенствование трудовых функций, необходимых для профессиональной деятельности и повышения профессионального уровня управленцев.

Тематическое содержание модулей

№	Название модуля	Темы
1	Я – предприниматель. Предпринимательское мышление и эволюция бизнеса.	Эволюция организации
		Пять линз предпринимателя
		Принятие решений в условиях неопределённости

		Организационные кризисы и роль лидера
		Ментальные модели и когнитивные ловушки лидера
		Аудит бизнеса и путь предпринимателя: от интуиции к осознанному лидерству
		Развитие бизнеса как реализация личной стратегии
		Executive коучинг: Коучинг как стиль управления. Рамка результата. Индивидуальные планы развития
		Лидерство: Логика действий предпринимателя в модели «Вертикальное лидерство»
2	Я – визионер. Бизнес-стратегия и консалтинг	Стратегическое видение как способ управления неопределённостью
		Фрейм стратегического анализа «Воронка стратегии»
		Конкурентное поле и стратегические дилеммы
		Устойчивое преимущество и ключевая компетенция в мире, где всё копируется
		Стратег и консультант: смотреть на бизнес изнутри/снаружи
		Маршрутизация стратегических целей
		Бизнес-симуляция: Celemi Performance: Развивай свой бизнес-ум!
		Executive коучинг: Идеология и философия бизнеса
3	Я – деньги. Финансы для предпринимателя	Лидерство: Влияние личностных особенностей лидера на управление бизнесом
		Влияние внешней среды на бизнес: макро и микроэкономика
		Финансовые дашборды
		Оценка проектов и управление портфелем
		Финансовое моделирование. Unit-экономика
		Прибыль vs Денежный поток
		Антикризисные финансы: управление ликвидностью в ситуации неопределённости
		Страхование кассовых разрывов
		Бизнес-симуляция: Celemi Apples&Oranges: Бизнес-финансы для каждого
		Executive коучинг: Системный взгляд на управление своей жизнью
4	Я – исследователь. Рынок и клиенты	Лидерство: Управление энергией и стратегия жизнестойкости
		Основы маркетинга
		Маркетинг как управление ценностью для клиента
		Понимание поведения потребителей в B2C и B2B
		Стратегический брендинг как система построения отличия и формирования доверия
		УТП: почему клиент выбирает именно вас
		Работа с неочевидными потребностями клиентов
		Бизнес-симуляция: Celemi Livon
		Executive коучинг: Практики проведения интервью со «сложными» клиентами и сотрудниками
		Лидерство: Коммуникативные стили поведения для достижения цели переговоров
5	Я – руководитель. Эффективность бизнеса	Системное управление операциями
		Дизайн бизнес-процессов: как тиражировать качество
		Бережливое мышление для выявления и устранения потерь
		Повышение производительности как фактора роста эффективности
		Система ключевых операционных метрик (KPI/OKR)
		Цифровая трансформация бизнеса как рычаг

		эффективности
		Бизнес-симуляция: Celemi Decision Base: решения, которые мы принимаем
		Executive коучинг: Принятие альтернативных решений
		Лидерство: Создание слаженных команд
6	Я – команда. Управление людьми	Компания как единый организм
		Система управления персоналом, где лидер стартовое звено
		Человеческий капитал как стратегический актив компании
		Система мотивации: ни кнут, ни пряник
		Свобода, как система управления вовлеченностью
		Распознавание и управление скрытым напряжением
		Бизнес-симуляция: Celemi Tango. Управление неосознанным активом организации
		Executive коучинг: Технологии обратной связи. Принцип «радикальной прямоты»
		Лидерство: управление отношениями и конфликтами
7	Я – новатор. Креативность и инновации в бизнесе	Инновации как управляемый процесс: от идеи до масштабируемого решения
		Дизайн-мышление, создание MVP и тестирование гипотез
		Гибкие методы управления
		Стратегия голубого океана
		Система применения ИИ в бизнесе
		Стратегия как структурирование хаоса
		Бизнес-симуляция: Celemi Medici, управляй перекрестными инновациями
		Executive коучинг: Технологии развития креативности и практика фасилитации
		Лидерство: Развитие критического мышления и формирование объективного взгляда
8	Я – миссионер. Управление смыслом	Управление организационной идеологией
		Ценностный менеджмент как основа устойчивого лидерства
		Корпоративная культура как инструмент управления организацией
		Личный бренд предпринимателя как продолжение миссии бизнеса
		Спиральная динамика и управление смыслом
		Управление изменениями
		Бизнес-симуляция: Celemi Exploring Change, Управление изменениями
		Executive коучинг: Предназначение и миссия лидера
		Лидерство: Определение ценностных драйвов и их влияния на решения в бизнесе
9	Я – собственник. Масштабирование бизнеса	Стратегическое позиционирование по модели Quadric
		Интеллектуальный капитал и бренд работодателя как основа стоимости
		Корпоративное управление как система доверия
		Юридическая и информационная архитектура масштабируемого бизнеса
		Оценка стоимости, сделки и выход: покупка, продажа, M&A
		Рост через партнерства и капитализацию: от стратегических союзов до IPO

		Бизнес-симуляция: Celemi Enterprise
		Личные финансы и пассивный доход
		Executive коучинг: Защита индивидуального плана развития. Презентации

Используемые образовательные технологии:

1. Action Learning: отработка полученных знаний на практике с выполнением домашних заданий после каждого модуля;
2. Adaptive Learning: составление индивидуальной траектории развития слушателя с учетом личностных особенностей; а также адаптация 15% содержания программы под специфику группы;
3. Flipped classroom: самостоятельное изучение теории на образовательной платформе перед каждым модулем с фокусом на ее применении во время очных модулей;
4. Bite-sized learning: технологии микро-обучения для облегчения запоминания и усвоения материала;
5. Gamification: закрепление и отработка полученных знаний в формате бизнес-игр и настольных бизнес-симуляций.

Неотъемлемой частью программы являются сквозные процессы:

1. Мастермайнд для решения тактических задач слушателя в режиме реального времени;
2. Лидерские практики, которые объясняют поведение людей в бизнесе;
3. Executive-коучинг: формирование нового стиля управления за счет применения коучинговых технологий.

Самостоятельная (дистанционная) работа с использованием образовательной платформы включает в себя изучение теории перед каждым модулем с фокусом на применении во время очных занятий и выполнения домашних заданий после каждого модуля. Домашние задания включают в себя практическую отработку знаний по тематическим модулям, лидерству и коучингу.

Организационно-педагогические условия реализации программы **Объем и виды учебной работы**

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	1080
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	686,22
в том числе:	
лекционные занятия	152,52
практические занятия	259,7
лидерские практики	81,2
коучинговое сопровождение	46,5
бизнес-симуляции и игры	95,3
мастермайнды	24,3
нейропрактика	2,7
предзащита дипломного проекта	8
защита дипломного проекта	16
Обязательная внеаудиторная учебная нагрузка (всего)	393,78
в том числе:	
самостоятельная работа	322,38

коучинговое сопровождение	6
выполнение дипломного бизнес-проекта (включая работу с тьютором)	60
Экзамен «Общий менеджмент»	5,4

Форма обучения: очная (сочетание лекционных и практических занятий) и самостоятельная (дистанционная).

Режим занятий:

Занятия проводятся с 10.00 до 22.00, с перерывом на обед (60 минут) и ужин (60 минут) в модульном формате (9 модулей/10 месяцев) 5 дней в месяц с пятницы по вторник.

Продолжительность занятия составляет 1 академический час.

Один академический час — 45 минут. Перерыв между занятиями – 15 минут

Объем максимальной учебной нагрузки учащихся составляет 14,6 часов в день.

Численность группы – до 20 человек.

Занятия проходят в помещении, оборудованном проектором с экраном, флипчартом/доской, ноутбуком для педагогического сотрудника, аудиоколонкой, учебными местами. Для оказания образовательных услуг должны быть расходные материалы: бумага, карандаши, авторучки и т.д.

При организации и проведении учебных занятий имеется учебно-методическая документация и материалы, соответствующая материально-техническая база, обеспечивающие организацию всех видов подготовки. Основное внимание уделено лекционным и практическим занятиям.

Для осуществления самостоятельной (дистанционной) работы используется образовательная платформа.

Методические рекомендации преподавательскому составу

Изучение программы необходимо организовать в соответствии с перечнем тем учебного плана и рабочей программы, которые обязательны для изучения слушателями.

Методические рекомендации по проведению учебных занятий.

Особенность преподавания теоретической части программы заключается в широком использовании методов обучения.

При обучении по Программе предпочтение отдается активным методам обучения (разбор кейсов, обсуждение, диагностика, формирование практических умений).

Все лекции ориентированы на подготовку, обеспечивающую дальнейшую практическую направленность обучения. Поэтому в них основной упор делается на трансляцию слушателям специальных знаний, запас которых необходим для решения различных проблем, возникающих как в процессе обучения, так и в практической деятельности в современных условиях.

Особенностью преподавания практической части является использование практических занятий с применением методов разбора бизнес-кейсов, совместного выполнения заданий и упражнений, активного группового взаимодействия, индивидуальных действий. Практические занятия строятся исходя из потребностей умения решать типовые и творческие задачи профессиональной деятельности. Практические занятия предназначены для закрепления и углубления знаний, полученных при изучении лекционного материала, формирования умений и навыков.

Раздел 5.

Оценочные материалы

Форма аттестации – письменный экзамен «Общий менеджмент» и защита дипломного бизнес-проекта.

Слушатель получает допуск к аттестации при условии посещения всех лекций, практических занятий и выполнения домашних заданий в объеме не менее 80%.

Структура дипломного бизнес-проекта:

1. Обоснование соответствия проекта стратегическим целям компании;
2. Стратегия бизнеса;
3. Маркетинговая стратегия;
4. Организационное развитие и стратегия управления человеческими ресурсами;
5. Финансовая стратегия;
6. Операционная стратегия;
7. План действий.

Распределение итоговой оценки по дипломному бизнес-проекту в %:

Защита дипломного бизнес-проекта:

- дипломный бизнес-проект в формате pptx – 75%
- выступление и оппонирование – 25%

Шкала оценивания результатов обучения:

1. 0–99 – неудовлетворительно
2. 100–139 – удовлетворительно
3. 140–169 – хорошо
4. 170–200 – отлично

6.1 Список обязательной литературы

1. Д.Пфеффер "Формула успеха в бизнесе. На первом месте - люди"
2. Дж.Коттер и Л.Шлезингер, Холл и др. "Теория поля Курта Левина"
3. Ч.Ханди "Понимание организаций"
4. Дж.П.Коттер, Д.С.Коэн "Суть перемен"
5. Д.Бек, К.Кован "Спиральная Динамика"
6. Бакингом и Коффман "Сначала нарушьте все правила"
7. М.Уитли "Лидерство и новая наука"
8. Д.Гоулмен "Эмоциональный интеллект"
9. Манфред Кетс де Врис "Лидер на кушетке"
10. Д.Коллинз "Построенные навечно"
11. Д.Доил "Бизнес-коуч"
12. Дж.Уитмор "Коучинг новый стиль менеджмента и управления персоналом"
13. Дж.Флаэрти "Коучинг – как побуждать мастерство в людях"
14. Л.Уитуорт, Г.Кимзи-Хаус, Ф.Сандал "Коактивный коучинг"
15. М.Гербер "Почему большинство бизнесов не работают и что с этим делать"
16. Т.Грейн "Сердце коучинга"
17. Д.Канеман "Думай медленно... решай быстро"
18. П.Акст, М.Акст-Гадерман "Ленивые живут дольше"
19. Т.Лобель "Теплая чашка в холодный день"
20. David Skinner "Introduction to decision analysis"
21. Л.Гэлловей "Операционный менеджмент"
22. Nigel Slack, Michael Lewis. Operations Strategy. Second edition. Prentice Hall
23. Т.Уоллас, Р.Сталь "Планирование продаж и операций. Практическое руководство"
24. Д.А.Гаврилов "Управление производством на базе стандарта MRP II"
25. Э.Деминг "Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами"
26. Б.Андерсон "Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования"
27. М.Ротер, Дж. Шук " Учитесь видеть бизнес-процессы: Практика построения карт потоков создания ценности"
28. А.С.Ильдеменов "Операционный менеджмент"
29. М.Н.Грашина, В. Р. Дункан "Основы управления проектами"
30. Л.Лич "Вовремя и в рамках бюджета. Управление проектами по методу критической цепи" - Critical Chain Project Management
32. Ю.Н.Забродин, А.М.Михайличенко, А. М. Саруханов, В. Д. Шапиро, Н.Г.Ольдерогге "Управление инвестиционными программами и портфелями проектов"
33. В.Куперштейн "Microsoft Project 2010 в управлении проектами"
34. Д.Лазарев "Презентация: лучше один раз увидеть"
35. Д.Вайсман "Мастерство презентации"
36. Д.Желязны "Говори на языке диаграмм", "Бизнес презентация"
37. Р.Хоф "Я вижу вас голыми"

Раздел 7. Материально-техническое обеспечение

7.1 Характеристики аудиторий (помещений, мест) для проведения занятий

Стандартно оборудованная аудитория для лекционных занятий

7.2 Характеристики аудиторного оборудования, в том числе неспециализированного компьютерного оборудования и программного обеспечения общего пользования

Мультимедийный проектор, настенный экран.

Оборудование рабочего места преподавателя: компьютер со стандартным программным обеспечением и выходом в сеть Internet.

Самостоятельная работа слушателей проводится дистанционно с применением образовательной платформы.