

Владимир Токарев



# **БИЗНЕС-ШКОЛА «ПРАКТИКА 2.0»**

Русское экономическое чудо, №11

**Владимир Токарев**  
**Бизнес-школа**  
**«Практика 2.0». Русское**  
**экономическое чудо, №11**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=36970100](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36970100)*

*ISBN 9785449334299*

**Аннотация**

Специальный выпуск журнала «Русское экономическое чудо», посвященный организации бизнес-школы «Практика 2.0». Главные задачи выпуска – способствовать развитию научного менеджмента в нашей стране, помочь коммерческим компаниям страны вырваться вперед. По этой причине основная аудитория, на которую рассчитан специальный выпуск, – это директора коммерческих фирм. Но в нем, возможно, будут разные рубрики: акционеру, преподавателю, студенту, специалисту, руководителю региона и т. д.

# Содержание

Краткое содержание номера	6
Приглашение в будущее	7
Программа «мастер делового администрирования	11
Форматы получения образования	13
Часть 1. Еще три программы БШ	16
«Практика 2.0»3	
Стратегическое управление персоналом	16
Модульный принцип построения системы практикумов и ожидаемые результаты	18
Личные продажи	22
Конец ознакомительного фрагмента.	26

**Бизнес-школа  
«Практика 2.0»  
Русское экономическое  
чудо, №11**

**Владимир Токарев**

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-4493-3429-9 (т. 2)

ISBN 978-5-4493-3430-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Лучший (с точки зрения экономической выгоды) вариант приобретения книг по управлению эмоциями – стать акционером (спонсором) проекта краудфандинга по изданию серии книг «Менеджмент эмоций» – и получить соответствующие выгодные вознаграждения —



Рис. 1. Серия практикумов по менеджменту эмоций.

[ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ! Вы можете присоединиться к проекту по ссылке <https://planeta.ru/campaigns/strah>](https://planeta.ru/campaigns/strah)

Приглашаем к нам на онлайн практикум по менеджменту эмоций.

# Краткое содержание номера

Приглашение слушателей

## **Часть 1. Еще три программы БШ «Практика 2.0»**

Стратегическое управление персоналом

Личные продажи

Командообразование

**Базовый институт, при котором организуется бизнес-школа «Практика 2.0»**

Контакты бизнес-школы

**Часть 2. Использование проекта «Открытое образование»**

Как это работает

Специализация «Управленческое консультирование»

## **Часть 3. Эффективные методы обучения**

1. Тренинг умер? Да здравствует тренинг!

2. Социальные сети как инструмент для отработки элементов командообразования

# Приглашение в будущее



Рис. 2. Бизнес-школа «Практика 2.0» при ФГБОУ НРИУЭ АПК.

Буквально у каждой российской компании сегодня есть шанс и достаточное временное окно, чтобы выйти в лидеры (региональные, российские, мировые – все зависит от исходной точки, от которой планируется старт).

Это связано с наличием разрыва/барьера между современной теорией менеджмента и существующей практикой управления в подавляющем большинстве компаний в нашей стране (практику управления легко оценить по таким показателям как качество продуктов и производительность труда).

Чтобы использовать этот шанс, мы приглашаем менеджмент компаний приобрести критическую массу управленче-

ских знаний, которая позволит кардинально изменить ситуацию в лучшую сторону.

Этому будет способствовать программа бизнес-школы «Практика 2.0», над которой работа шла последние 5 лет под руководством инициатора данного проекта.

Фокусировка на анализе причин возникновения разрыва/барьера между современной теорией менеджмента и реальной практикой управления позволила предложить слушателям достаточный инструментарий для кардинального изменения ситуации к лучшему, и в чем-то, по мнению инициатора проекта, даже, избыточный, что позволит не просто преодолеть обозначенный разрыв, но и выйти в лидеры.

**Реализация проекта для слушателей будет включать в себя 3 этапа:**

**1. Первый этап** – Приобретение критической массы управленческих знаний. Его можно назвать Микро-МВА, включает 72 часа очных занятий и 72 часа самостоятельной работы над заданиями практикумов. Уже в рамках первого этапа начнется постепенное вхождение во второй этап.

**2. Второй этап** – Самостоятельное использование слушателями ресурсов проекта «Открытое образование» с консультационной поддержкой со стороны БШ «Практика 2.0». У этого этапа окончание не предусмотрено – он будет продолжаться в течение всей активной жизни менеджеров.

На этом этапе предполагается использование особых эффективных инструментов освоения современных

знаний в сфере менеджмента, предложенных БШ «Практика 2.0».

**3. Третий этап** – Освоение полной программы МВА с присвоением квалификации «Мастер делового администрирования». В наших планах изучение слушателями английского языка по эффективной методике<sup>1</sup>, позволяющей значительно сократить время глубокого усвоения иностранного языка.

Мы со своей стороны постараемся, чтобы к этому моменту была возможность онлайн обучения по ключевым программам бизнес-школы. Поэтому уже с момента начала обучения будет проводится подготовка аудио – и видео-практикумов, подкрепленных уже изданными сериями книг по всем трем курсам с тем, чтобы расширить географию наших слушателей.

Более подробно описание первого этапа и первые образовательные ноу-хау, которые будут использованы на втором этапе образовательного цикла, представлены в первом специальном выпуске еженедельника «Бизнес-школа «Практика 2.0»

---

<sup>1</sup> Системный подход Татьяны Камяновой к изучению иностранных языков.

Владимир Токарев



**БИЗНЕС-ШКОЛА  
«ПРАКТИКА 2.0»**

Специальный выпуск — 1(7)

Рис. 3. Бесплатный выпуск первого специального номера еженедельника «Революция 2019».

# **Программа «мастер делового администрирования MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA)<sup>2</sup>»**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования

«Нижегородский региональный институт экономики и управления АПК»

Бизнес школа «Практика 2.0.»

Программа «**Мастер делового администрирования – Master of Business Administration (MBA)**»

*Документ об образовании:* диплом о дополнительном (к высшему) образовании с присвоением дополнительной квалификации «Мастер делового администрирования – Master of Business Administration (MBA)»

**Модуль 1. Базовые профессиональные дисциплины в области менеджмента**

Стратегический менеджмент

Общий менеджмент

---

<sup>2</sup> Программа может быть несколько уточнена.

Новый тайм-менеджмент (персональный менеджмент)

## **Модуль 2. Управление человеческими ресурсами**

*Командообразование*

*Стратегическое управление персоналом*

Организационная конфликтология

Лидерство и влияние

Управление стрессом и навыки саморегуляции

## **Модуль 3. Финансы**

Управление стоимостью компании

Управление оборотным капиталом: дебиторская и креди-

торская задолженность

Финансовый менеджмент

## **Модуль 4. Маркетинг**

Стратегический маркетинг

Маркетинговые коммуникации

Маркетинговые исследования и анализ

*Личные продажи*

## **Модуль 5. Работа над выпускными аттестационны-**

### **ми проектами**

В этом модуле мы планируем активно использовать ресурсы проекта «Открытое образование», что позволит значительно расширить число специализаций по нашей программе подготовки МВА, и образовательные ноу-хау нашей бизнес-школы «Практика 2.0», направленные на преодоление разрыва в современной теории менеджмента и существующей практики управления.

# Форматы получения образования

Мы предлагаем 12 вариантов получения образования по программе МВА с большим числом специализаций, которые могут выбрать слушатели.

## 1. Воскресная бизнес-школа

Период обучения 1 год. Обучение в выходные.

*Кому больше всего подходит:*

Тем, кто уже работает.

Тем, кто решил получить дополнительное образование – включая студентов старших курсов.

## 2. Дневная форма обучения

Период обучения 1 год

*Кому больше всего подходит:*

Тем, кто решил пройти обучение с отрывом от работы.

Кто решил получить дополнительное образование после окончания вуза.

## 3. Корпоративное обучение

Период обучения 1 год

*Для кого предназначена такая форма обучения:*

Для коммерческих и государственных компаний и организаций, на период освоения программы – это, по сути, корпоративный университет по программе МВА.

Мы готовы рассмотреть предложения руководства компа-

ний и государственных структур такого формата обучения для вашей организации.

#### **4. Выездная бизнес-школа** (региональная площадка бизнес-школы)

Период обучения 1 год

Она может быть реализована в перечисленных выше трех форматах.

В настоящее время мы готовы рассмотреть предложения коммерческих и государственных структур, кого может заинтересовать взятие на себя ответственности за организацию на коммерческой основе такой формы обучения в вашем регионе.

#### **5. Онлайн обучение**

Период обучения 1 год

Обучение может быть реализовано в перечисленных выше первых трех форматах.

*Для кого предназначена такая форма обучения:*

Такая форма позволяет – существенно расширить географию слушателей.

#### **6. Обучение на основе видеопрактикумов**

Период обучения – модульное освоение программы по возможностям слушателя.

*Для кого предназначена такая форма обучения:*

Для тех, кому мы не сможем организовать, например, в силу очень большой удаленности или плохой связи, другие формы обучения.

Такая форма позволяет – не только существенно расширить географию слушателей., но и обеспечит возможность обучения в любое удобное время.

**Данный шестой вариант будет нами запущен в форме краудфандингового проекта по подготовке видеопрактикумов.**

**Если этот формат – то, что вы ищите, напишите нам, что готовы принять участие. После достижения точки безубыточности, мы запустим проект краудфандинга и оповестим вас о дальнейших действиях.**

Такая форма обучения при сохранении качества образования, позволяет снизить стоимость обучения.

## **7—12. Программа MBA с углубленным изучением английского языка**

Период обучения 1,5 года

Этот вариант может быть реализован во всех перечисленных выше 6 форматах – воскресная, дневная, корпоративная и др.

# Часть 1. Еще три программы БШ «Практика 2.0»<sup>3</sup>

## Стратегическое управление персоналом *Разработка стратегии для победы в войне на рынке вакансий*



Рис. 4. Одна из книг серии «Русский менеджмент» (второе издание «Русского менеджмента» в 8 книгах).

---

<sup>3</sup> Программы, представленные здесь, могут быть несколько уточнены, если это потребуется. Но коррекция будет выполнена нами только в случае, если мы увидим, что она улучшит представленные здесь курсы.

## **Серия из 8-и практикумов для топ-менеджеров и владельцев бизнеса**

### *Актуальность*

В условиях нестабильной внешней среды стратегический менеджмент показал себя одним из наиболее мощных инструментов конкурентной борьбы.

### *Информация по теме*

Обычно стратегии в отношении к персоналу рассматривается как одна из функциональных стратегий, выводимая из корпоративной стратегии бизнеса.

### *Нерешенные проблемы*

Однако последние тренды в работе с персоналом – *война за таланты, раскрытие творческого потенциала каждого руководителя и специалиста* – требуют новых инструментов управления. Один из них – это стратегическое управление персоналом.

### **Цели практикума**

Серия из 8-и практикумов по стратегическому управлению персоналом (разработка стратегии для победы в войне на рынке вакансий) предназначена для топ-менеджеров/владельцев бизнеса и имеет своей целью практическое освоение (через выполнение упражнений) высшими руководителями нового стратегического инструмента управления.

Главная цель – освоить участниками тренингов современные подходы и инструменты стратегического управления

персоналом для разработки и реализации стратегии до уровня самостоятельного применения в дальнейшем без привлечения консультантов по управлению.

Если этот практикум осваивается уже после изучения курса «Стратегический менеджмент», слушатели получают тройную выгоду:

1. Использование уже освоенного алгоритма по разработке стратегии позволяет углубить первичные знания: повторение – это процесс познавательный.

2. Реализация разработанной корпоративной стратегии в отношении персонала позволит приобрести компании дополнительные долговременные конкурентные преимущества и/или корневые компетенции для победы на рынке.

3. Понимание процесса использования алгоритма разработки стратегии для новых объектов управления позволит применить эти знания самостоятельно для других объектов управления, например, для разработки стратегии карьеры.

## **Модульный принцип построения системы практикумов и ожидаемые результаты**

Вся программа практикумов построена по модульному принципу и включает в себя следующие модули, которые в целом повторяются из курса стратегия компании:

**Модуль 1.** Алгоритм разработки стратегии и анализа фирмы.

**Модуль 2.** Анализ конкурентов.

**Модуль 3.** Анализ рынка.

**Модуль 4.** Стратегия и ее реализация.

В свою очередь *1 модуль включает в себя 2 практикума:*

**1. Алгоритм разработки стратегии.**

**2. Формируем список сильных и слабых сторон**

В результате освоения этого модуля участники практикумов познакомятся с современными инструментами конкурентной борьбы на рынке вакансий, в частности с технологией управления по слабым сигналам применительно к рынку вакансий. Научатся выполнять анализ функциональных областей и выводить расширенный список сильных и слабых сторон компании/бизнес направления

Планируется издать 10 практикумов по данному курсу. Первые два практикума уже изданы. Первый содержит завязку бизнес-повести «Алёна начинает и ...», книга предлагается для бесплатного скачивания.



Рис. 5. Книга для бесплатного скачивания содержит завязку бизнес-повести «Алёна начинает и...».

*Второй модуль включает в себя следующие 2 практикума:*

**3. Анализ среды прямого воздействия. Пять сил конкуренции.**

**4. Анализ конкурентов.**

В результате освоения этого блока участники практикумов освоят модель «Пять сил конкуренции» для анализа среды прямого воздействия на рынке вакансий.

Практически потренируются разрабатывать программу действий в отношении к конкурентам.

*Третий модуль содержит следующие практикумы:*

**5. Анализ среды косвенного воздействия. STEP и ГИД.**

## **6. Выводим список опасностей возможностей.**

В результате освоения этого модуля участники практикумов освоят классические инструменты анализа рынка. В частности, STEP-анализ для среды косвенного воздействия, а также выведут расширенный список опасностей и возможностей на рынке вакансий.

*Четвертый модуль содержит следующие практикумы:*

**7. Проведение эффективного SWOT- анализа для выработки стратегических решений.**

**8. Разработка мероприятий по реализации стратегии. Преодоление сопротивления изменениям.**

В результате освоения заключительного блока участники практикумов узнают типичные ошибки проведения SWOT-анализа и различные подходы к выведению стратегических решений. Выполняют разработку стратегии компании/бизнес направления (с целью достижения умения в дальнейшем самостоятельно выполнять такую работу для любого бизнес-направления или компании в целом).

**Личные продажи**  
*тренинги по классическим  
и продвинутым техникам продаж*



Рис. 6. Серия из трех книг по продажам.

Повышение эффективности личных продаж будет актуальным всегда.

Понятно, что без продаж не сможет существовать никакой бизнес.

Продавать лучше, чем ваш конкурент, когда разница между продаваемыми товарами двух конкурирующих фирм становится все менее заметной, становится важным конкурентным преимуществом компании.

Для этого сегодня есть все возможности – современные техники продаж можно смело отнести к высоким технологиям.

### **Нерешенные проблемы**

Тренингами по личным продажам мы занялись в кризис 2009 года. И поэтому несколько не удивились, что рынок насыщен предложениями тренинговых компаний.

Однако, как отметил один из известных российских тренеров, **только 1/4 продавцов знает и применяет современные техники продаж**. Наши наблюдения показали – на самом деле, цифра значительно ниже. Редкие единицы применяют в своей практике современные техники продаж. И потому на первое место выходят даже не новые, еще более лучшие разработки по личным продажам, а эффективная методология проведения тренингов. Как добиться того, чтобы менеджеры по продажам применяли то, что они знают, но пока продолжают работать по старому?

Большая часть наших коллег тренеров обосновывает обозначенную проблему тем, что на тренинге можно попробовать продавать по новому, научиться же нужно только само-

му в дальнейшей самостоятельной работе. Частично соглашаясь с коллегами, мы считаем, что есть другие более эффективные решения обозначенной проблемы.

### **Цели тренинга**

Освоить классические техники продаж таким образом, чтобы продавцы их применяли в повседневной практике.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.