

ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

Алёна начинает и... (Часть 4)

ЖУРНАЛ «ИСПЫТАНИЕ
РАССКАЗОМ» – №6



Владимир Токарев

Алёна начинает и...

(Часть 4). Журнал

«Испытание рассказом» – №6

«Издательские решения»

Токарев В.

Алёна начинает и... (Часть 4). Журнал «Испытание
рассказом» – №6 / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-935236-1

Это шестой номер журнала. Он содержит продолжение фантастической бизнес-повести «Алёна начинает и...». Номер предваряет описание программ бизнес-школы «Практика 2.0». Издание журнала осуществляется самими авторами в партнерстве с издательством «Издательские решения».

ISBN 978-5-44-935236-1

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

Аннотация	6
Краткое содержание номера	7
1. Приглашение в будущее	8
Использование проекта «Открытое образование»	12
Специализация «Управленческое консультирование»	13
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Алёна начинает и... (Часть 4) Журнал «Испытание рассказом» – №6

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2021

ISBN 978-5-4493-5236-1 (т. 4)

ISBN 978-5-4493-4425-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Приглашаем в бизнес-школу будущего!



Бизнес-школа «Практика 2.0» начала свою работу!

Объявлен набор на программу

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

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 управленческих знаний, которая позволит кардинально изменить ситуацию в лучшую сторону.*

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

Рис. 1. Страничка бизнес-школы.

[Посетите нашу страничку и скачайте бесплатные выпуски про бизнес-школу «Практика 2.0»](#)

Аннотация

Это шестой номер журнала. Он содержит четвертую часть фантастической бизнес-повести «Алёна начинает и...», которая является описанием примера к курсу по стратегическому управлению персоналом.

Журнал предваряет краткое описание программы бизнес-школы «Практика 2.0», в состав программы которой входит курс по разработке стратегии в войне на рынке вакансий.

Издание журнала осуществляется самими авторами в партнерстве с издательством «Издательские решения».

Автор этого номера – директор консультационной фирмы «КЦ «Русский менеджмент», к.т.н., консультант по управлению, автор более 50 статей по менеджменту в профильных журналах, автор более 100 книг: «Сказки для топ-менеджеров», «Три менеджмента в одном флаконе», «Русский менеджмент», «Пять «Почему?» и др.

Краткое содержание номера

1. Приглашение в будущее

Описание программы бизнес-школы «Практика 2.0». Часть 2.

2. Алёна начинает и...

Фантастическая бизнес-повесть. Часть 4.

1. Приглашение в будущее Часть 2.



Рис. 2. Приглашение в бизнес-школу будущего.

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

Этому будет способствовать первая 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 методике¹, 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 проводиться подготовка аудио – и видеопрактикумов, подкрепленных уже изданными сериями книг по всем трем курсам с тем, чтобы расширить географию наших слушателей.

В первом специальном выпуске представлено описание первого этапа и первые образовательные ноу-хау, которые будут использованы на втором этапе образовательного цикла².

**Программа «Мастер делового администрирования»
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (MBA)**³

¹ Системный подход Татьяны Камяновой к изучению иностранных языков.

² Во втором специальном выпуске мы рассмотрим технологию усвоения второго этапа. А в третьем номере специального выпуска «Бизнес-школа 2.0» – представим полную программу МВА. Хотя, надеемся, что первая программа с названием «Подготовка консультантов по управлению» будет предложена несколько раньше.

³ Программа может быть несколько уточнена.



Рис. 3. Вторая книга о нашей бизнес-школе также скачивается бесплатно в магазине издательства «Ридеро».

*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

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 кредиторская задолженность

Финансовый менеджмент

Модуль 4. Маркетинг

Стратегический маркетинг

Маркетинговые коммуникации

Маркетинговые исследования и анализ

Управление продажами (Личные продажи)

Модуль 5. Работа над выпускными аттестационными 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.

Использование проекта «Открытое образование»

Как это работает

Модуль 5. Работа над выпускными аттестационными 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 практике управления.

Итак, как планируется работа в 5 модуле по использованию проекта «Открытое образование»:

1. Слушатель, по согласованию с бизнес-школой, отбирает 3—5 курсов проекта Открытое образование, которые определяют его специализацию по программе МВА.

2. Слушатель бизнес-школы может выбрать одну из следующих форм освоения выбранного направления своей специализации:

- *Обучение других (по одной из программ).*
- *Организации группы в одной из социальных сетей для организации дискуссии по выбранной теме.*
- *Написание книги по одной из тем, где, по мнению слушателя, есть актуальные белые пятна.*

3. Подготовка и защита выпускной работы по результатам выполнения 5 модуля.

Таким образом, количество специализаций нашей бизнес-школой не ограничено.

Пример. Слушатель выбирает следующие курсы проекта «Открытое образование»:

Маркетинг-менеджмент
Маркетинг
Психология коммуникации
Социальные медиа

И далее действует по описанному плану.

Специализация «Управленческое консультирование»

Одна из программ нашей бизнес-школы предполагает подготовку управленцев высшей квалификации: консультант по управлению должен помогать топ-менеджменту, а это значит – знать предмет лучше консультируемых руководителей и владеть методологией управленческого консультирования.

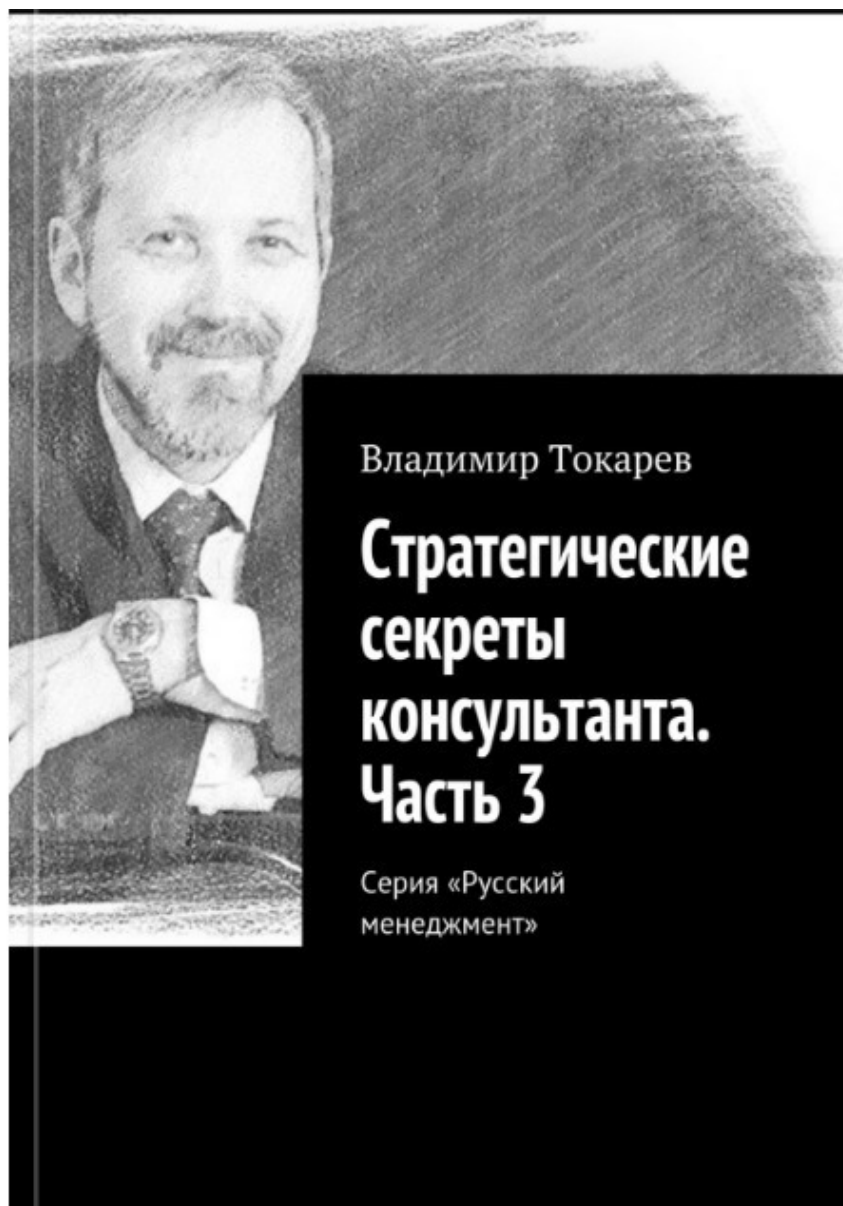


Рис. 4. Эта книга содержит первый вариант программы подготовки консультантов по управлению, который мы реализовали на открытом рынке и для корпоративного клиента. Программа стала одним из призеров конкурса, проводимого швейцарским фондом SC.

После прохождения 4 обозначенных модулей программы MBA, представленных выше, слушателям, кто выбирает данную программу, будут предложены семинары по следующим предметам:

1. Консультирование по вопросам разработки стратегии компании

В этом семинаре будут разобраны разные формы консультирования:



Рис. 5. Эта книга содержит ноу-хау консультирования по вопросам стратегии.

*экспертное,
процессное,
обучающее*

применительно к вопросам разработки стратегии фирмы.

2. Консультирование по вопросам общего менеджмента

Цель семинара по этому предмету предполагает приобретение знаний и умений оказания помощи в преодолении существующего барьера между современной теорией менеджмента и реальной практикой управления.

Слушатели, выбравшие данную специализацию МВА, знакомятся со следующими формами решения обозначенной проблемы:

– *Использование персонального менеджмента как менеджмент-тренажера*



Рис. 6. Технология «три в одном» изложена в этой книге.

- *Обучение других как метод глубокого погружения в предмет менеджмента*
- *Использование социальных сетей как инструмента приобретения профессиональных компетенций*
- *Написание и издание книги по одной из актуальных тем современного управления.*

3. Консультирование по вопросам стратегического управления персоналом

В рамках этого семинара слушатель освоит технологию разработки стратегии карьеры.

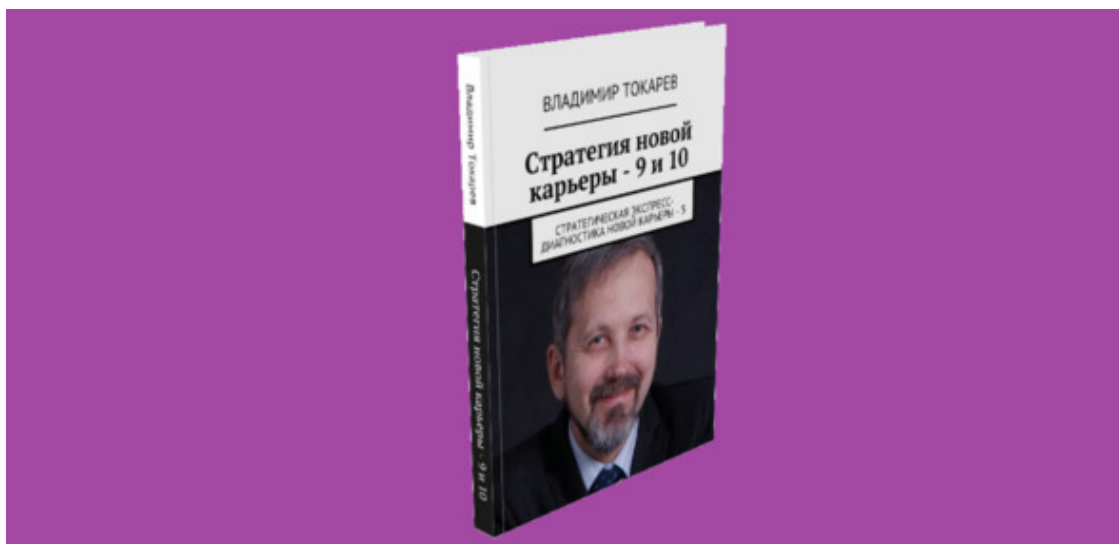


Рис. 7. Серия книг по стратегии карьеры.

Это позволяет решить несколько задач: с одной стороны, это полезное повторение (более глубокое усвоение) темы стратегического менеджмента, но применительно к новому объекту управления.

Кроме того, умение разрабатывать стратегию карьеры – это один из инструментов привлечения и удержания лучших специалистов и руководителей.

4. Методы сбора информации и использование АРИЗ для решения сложных управленческих проблем

В рамках этого семинара, слушатели практически потренируются решать управленческие задачи с использованием АРИЗ, потренируются использовать разные инструменты по сбору информации (о фирме, о конкурентах фирмы, о рынке).

5. Продажа услуг управленческого консультирования и проведение изменений

Если слушатель выбирает для себя данную специализацию и планирует «зарабатывать на хлеб с маслом» управленческим консультированием – этот предмет явно необходим.



Рис. 8. Книга по личным продажам.

Но, пожалуй, главной задачей данного семинара – это приобретение умений личных продаж для того, чтобы не только продавать свои услуги, но добиваться реализации разработанных в ходе консультирования решений – научиться эффективно продавать решения и, главное, их реализацию.

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.