

# 2012 / 1

БИЗНЕС  
ШКОЛА  
ИПМ



## Программы Бизнес-школы ИПМ на 1-ое полугодие 2012 года

### Международные дипломные программы

#### Executive MBA

Программа Академии Леона Козьминского (г.Варшава) предназначена для топ-менеджеров и владельцев компаний, заинтересованных в собственном профессиональном росте, для тех, кто уже успешно управляет компанией, но хочет делать это на качественно новом уровне. Программа способствует развитию управленческих навыков и дает концептуальный подход руководителю для эффективного управления компанией.

Начало занятий  
2 марта

#### Презентация программы (следующий набор)

16 мая

#### GMP - General Management Program

Программа развития навыков практического менеджмента для руководителей среднего звена. Направлена на приобретение умений и навыков эффективного управления и формирования целостного видения бизнес-процессов организации. Включает блоки по финансам, маркетингу, корпоративной культуре, управлению изменениями в организации, др.

Начало занятий  
23 марта

#### Презентация программы

15 февраля



### Бизнес-Академия Собственника

#### Развивай свой бизнес

Шведско-белорусская программа для собственников и директоров компаний, построенная по принципу ОБУЧЕНИЯ ДЕЙСТВИЕМ. В основу положена групповая работа над реальными задачами развития бизнеса, что позволяет получить взгляд со стороны на свою компанию и применить идеи из других отраслей, полезные для Вашего бизнеса.

Начало занятий  
27 января

#### НОВИНКА! Авторский семинар Павло Шеремета «Стратегия прорыва»

Уникальный семинар, предназначенный для управленческой команды компаний, результатом участия в котором станет четко кристаллизованное представление о том, какой именно должна быть стратегия Вашей компании на ближайший год и как именно внедрять выработанную стратегию для успешного достижения поставленных целей. Семинар основан на методологии Blue Ocean Strategy.

26-27 апреля

#### Программа TopLeaf® («Институт Адизеса», США)

TopLeaf® является продуктом «Института Адизеса» (Санта-Барбара, Калифорния, США), представляющим программу развития менеджеров в обстановке, нацеленной на совместное обучение, построение команды и установления деловых контактов. В основе программы лежит методология Адизеса, которая предлагает универсальный подход к менеджменту и совершенствованию системы управления организацией.

Начало занятий  
22 февраля

### Бизнес-события

#### Презентация программ Школы маркетинга

На презентации будут освещены темы программ по маркетингу как для начинающих маркетологов, так и для продвинутых специалистов. С помощью преподавателей и выпускников маркетинговых программ вы сможете определить и выбрать для себя именно ту программу, которая будет отвечать вашим ожиданиям и способствовать вашему профессиональному росту.

8 февраля

#### Ежегодный форум

##### «Экономическая среда Беларуси: возможности и угрозы для бизнеса»

Посвящен обзору экономики Беларуси: Анализ итогов 2011 года и прогнозированию на 2012 год. Подготовлен совместно с Исследовательским центром Бизнес-школы ИПМ.

11 апреля

#### НОВИНКА! Авторский мастер-класс Мартина Хаузера

##### Экономическая совесть компании: лучший опыт и современные тренды контролинга

Мартин Хаузер - Председатель Правления Controller Akademie AG (Германия), со-председатель International Group of Controlling, профессор Цюрихской школы экономики.

14-15 мая

**Бизнес-школа ИПМ**

Тел.: (017) 277 04 04, (029) 3 100 105 (Velcom), (029) 5 100 105 (МТС).

Электронная почта: [info@ipm.by](mailto:info@ipm.by) Сайт: [www.ipm.by](http://www.ipm.by)

## Долгосрочные специализированные программы

### Организация и управление отделом продаж: практическое руководство (4-сессионная программа)

Программа предназначена для руководителей отделов продаж и сбыта, заинтересованных в эффективной организации системы управления продажами и повышении результативности работы торгового персонала.

Начало занятий  
14 февраля

### Финансовый директор (5-сессионная программа)

Программа подготовки руководителей и специалистов финансово-экономических служб в области финансового менеджмента, финансового планирования и бюджетирования, управленческого учета, оптимизации финансовой функции.

Начало занятий  
16 февраля

### Оптимизация производства (4-сессионная программа)

Программа подготовки сотрудников белорусских компаний в области производственного менеджмента. Подготовлена на основе дипломной программы Федерального союза REFA «Базовый курс» (Германия). Предназначена для производственных менеджеров всех уровней: руководителей производства и цехов, начальников участков и мастеров, специалистов технологических и производственных служб, отделов организации, планирования, подготовки производства.

Начало занятий  
20 февраля

### Как стать успешным руководителем: тренинг управления собой и другими (2-сессионная программа)

Программа предназначена для руководителей среднего звена и сотрудников, сознательно планирующих развитие своей карьеры, заинтересованных в получении успешного опыта и методик развития себя как управленца.

Начало занятий  
21 февраля

### Эффективная логистика (2-сессионная программа)

Программа предназначена для руководителей и менеджеров служб закупок торговых, дистрибуционных и производственных компаний, менеджеров по логистике, аналитиков, руководителей складского хозяйства.

Начало занятий  
27 февраля

### Маркетинг-профессионал (5-сессионная программа)

Программа подготовки специалистов по маркетингу, разработана в соответствии с рекомендациями Королевского Института Маркетинга, Великобритания (The Chartered Institute of Marketing, Программы Professional Certificate in Marketing, level 4)

Начало занятий  
28 февраля

### НОВИНКА! Очень просто о финансах: финансы для нефинансовых менеджеров (2-сессионная программа)

Программа предназначена для руководителей и специалистов «не-финансовых» структурных подразделений компании (маркетинг, продажи, производство, логистика, HR), желающих повысить свои компетенции в области финансовой деятельности компании.

Начало занятий  
29 февраля

### НОВИНКА! Инвестиционный аналитик (многосессионный курс)

Комплексная программа, предназначенная для руководителей и специалистов банков, занимающихся оценкой инвестиционных проектов, инвестиционных советников, аналитиков и менеджеров, руководителей и специалистов аналитических служб компаний. Дает как системные знания в области инвестиционного анализа, так и современные технологии и методики инвестиционной оценки.

Начало занятий  
2 марта

### НОВИНКА! Маркетинговые коммуникации и PR (2-сессионная программа)

Программа предназначена для руководителей по маркетингу, маркетологов и специалистов, отвечающих за эффективные коммуникации в компании. В основе программы - разработка коммуникационной стратегии компании, управление брендом, правильное позиционирование, эффективные формы коммуникаций и каналы продвижения, эффективный PR.

Начало занятий  
4 апреля

### Директор производства (3-сессионная программа)

Программа подготовки сотрудников белорусских компаний в области производственного менеджмента. Подготовлена на основе дипломной программы Федерального союза REFA «Industrial Engineering» (Германия). Предназначена для директоров производства, главных инженеров, директоров по качеству, менеджеров компании, на которых возложена ответственность за планирование, организацию и контроль производства.

Начало занятий  
17 апреля

### НОВИНКА! Как разбудить своих сотрудников и повысить результаты своего подразделения (2-сессионная программа)

Семинар-тренинг предназначен для руководителей структурных подразделений, сотрудников, нацеленных занять руководящие должности в ближайшее время. Развивает способности понимать себя и других, а также раскрывать потенциал своих сотрудников и направлять его на благо всеобщего дела.

Начало занятий  
23 мая

## Краткосрочные специализированные программы

### Жесткие переговоры: твердая цель, гибкая стратегия

Семинар предназначен для руководителей всех уровней и специалистов, чья профессиональная деятельность связана с ведением переговоров. Построен на практическом опыте проведения нескольких тысяч успешных переговоров и наиболее актуальных знаниях в области проведения реальных «жестких» переговоров.

6-7 февраля

### НОВИНКА! Интегрированные закупки: лучшие практики организации закупок на мировом уровне

Семинар предназначен для коммерческих директоров, руководителей отделов закупок, менеджеров и специалистов по закупкам. Помогает понять, как правильно выстроить и развивать систему закупок в компании с учетом лучших мировых и отечественных практик.

19-21 марта

### Стратегия перехвата клиента в условиях высокой конкуренции

Семинар-тренинг предназначен для менеджеров и специалистов по продажам, начальников отделов продаж и всех тех, кто занимается активным привлечением клиентов на рынках с высокой конкуренцией.

20-21 марта

### НОВИНКА! Возврат дебиторской задолженности

В программе рассматриваются вопросы, связанные с управлением дебиторской задолженностью в компании, эффективными коммуникациями с клиентами по возврату дебиторской задолженности, технологиями переговоров по долгам.

21-23 марта

### НОВИНКА! Retail-директор: управление розничным бизнесом

Систематизированный курс для руководителей розничных сетей или отдельных магазинов, основанный исключительно на лучшем опыте и успешных примерах лидеров розничного рынка, а также небольших компаний, находящихся отличные решения, которыми можно пользоваться даже без значительных затрат.

2-4 апреля

### Финансы для руководителей: кратко о главном

Программа предназначена для собственников, топ-менеджеров, руководителей бизнес-единиц. Семинар посвящен изучению ключевых вопросов, связанных с управлением структурой затрат и структурой капитала, системой ключевых показателей для всех структурных подразделений компании. Формат программы основан на принципе ОБУЧЕНИЯ ДЕЙСТВИЕМ.

3-4 апреля

### Как недовольного клиента сделать сторонником компании

Программа предназначена для руководителей и специалистов компаний, заинтересованных в построении долгосрочных отношений с клиентами, формировании лояльного отношения клиентов к продукции и услугам компании.

26-27 апреля

### Эффективное взаимодействие с VIP-клиентом

Семинар-тренинг предназначен для руководителей предприятий, руководителей и сотрудников отделов продаж, руководителей и сотрудников клиентских подразделений, а также других специалистов, ответственных за взаимодействие с VIP-клиентами компании.

23-25 мая

### Управление проектами

Семинар предназначен для действующих и будущих менеджеров проектов, участников проектных команд, сотрудников компаний, использующих проектный подход в своей деловой практике.

5-7 июня