

The logo features the acronym 'SMBA' in a large, black, serif font. A thick, orange ribbon starts from the bottom left, loops under the 'S', and then curves upwards and to the right, ending at the top right of the page. Below the 'S' and 'M', a set of five orange 3D-style steps ascends towards the right.

SMBA

From Student to Master
of Business Administration

ул. Пирогова, 2, к. 220а, г. Новосибирск
(952) 922-5225
tatyana.gardyuta@gmail.com

Официально о SMBA

1. From Student to Master of Business Administration: Введение

1.1. Предисловие

В условиях перенасыщения рынка менеджеров среднего звена все острее встает потребность не в рядовых управленцах, а в творческих, инновационных лидерах в лице профессиональных менеджеров. Именно такие люди создают инновационные продукты, выводят на принципиально новые уровни и в разы повышают производительность компаний.

Летом 2009 года у команды проекта Case Club Фонда «Эндаумент НГУ» появились мысли о создании полноценного учебного курса, охватывающего практическую область знаний и компетенций от финансов, стратегического маркетинга и менеджмента до лидерства и техник переговоров. Для участия в SMBA приглашены топ-менеджеры крупных компаний в России, отвечающие за различные направления развития бизнеса. Неоценимую поддержку созданию курса оказали Вадим Сухарев и Денис Черников.

Мы уверены, что в ближайшее время настоящий проект станет основой полноценной программы передовой подготовки менеджеров и предпринимателей в Новосибирском государственном университете.

*Руководитель проекта “From Students to Master of Business Administration” Татьяна Гардюта,
Куратор проекта от Фонда «Эндаумент НГУ» Сергей Ту*

1.2. Миссия и цели

Миссия: Посвятив себя подготовке универсальных, интегрально мыслящих и эффективных менеджеров, мы вносим свой вклад в развитие конкурентной быстроразвивающейся бизнес-среды, необходимой для построения в России цивилизованного, высокоэффективного и конкурентоспособного бизнеса.

Цели «From Student to Master of Business Administration»:

- Удовлетворить потребности бизнес-среды и дать практические знания будущей бизнес-элите для достижения амбициозных целей в бизнесе, эффективной работы в инновационных условиях мировой, российской и региональной экономики, а также успешного продвижения по карьерной лестнице.
- Изменить суть бизнес-образования и сформировать команду творческих, инновационных профессионалов, бизнес-лидеров и предпринимателей, востребованных в странах с быстроразвивающейся экономикой.
- Повысить уровень самооценки студентов вследствие приобретения ими уникальных знаний, передача которых осуществляется за счет сбалансированного сочетания прикладной теории и практики.
- Дать практические навыки формирования бизнес-процессов, управления проектами и изменениями.
- Предоставить возможность «start-up» в бизнесе, профессиональном и карьерном росте.

1.3. Паспорт проекта

В проекте примут участие не более **40 студентов** по результатам отбора. В течение курса будут проводиться мероприятия по контролю успеваемости, и по итогам рейтинга студенты, показавшие лучшие результаты, награждаются дипломами (первой, второй и третьей степенями), где успехи по всем дисциплинам определяются и фиксируются экспертами.

Продолжительность: ноябрь 2010 – май 2011г, 72 академических часа.

Презентация проекта: 23 октября 2010, 119а ауд, 14:15.

Тестирование: 30 октября, 119а ауд, 16.00. **Собеседование с экспертами:** 31 октября, 330 ауд, 10.00.

Запуск образовательной программы: 6 ноября 2010.

Место: Лабораторный корпус НГУ, 330 ауд. **Время:** 16.00 – 19.20.

Статус проекта: спецкурс в рамках учебной программы ЭФ НГУ.

2. From Student to Master of Business Administration: Расписание

Блоки	Темы занятий	Дата/Лектор	Основные моменты
1. Вводная лекция по курсу. «Я – менеджер». <i>Ментор: Татьяна Оскорбина</i>	Навигация личного успеха.	6 ноября (сб) Татьяна Оскорбина	Составление колеса-баланса по компетенциям и знаниям на основе результатов процедуры оценки студентов (тестирование и ассесмент).
	Кто такой управленец? Основы менеджмента.		Менеджер и его роль в организации. Основные отличия управленца от исполнителя. Портрет эффективного менеджера, какими компетенциями должен обладать менеджер с точки зрения: целей организации, вышестоящего руководства, подчиненных. Основные управленческие функции, их взаимосвязь. Цикл управленческой деятельности.
2. Финансы, как на раз, два, три <i>Ментор: Денис Черников.</i>	Бухгалтерский учет, как основа финансов.	13 ноября (сб) Денис Черников, Михаил Хачатурян.	Мифы и ложные представления о БУ. Основные формы финансовой отчетности, их принципиальные отличия. Виды отчетности, чтение и умение правильно отображать для внешних пользователей. Налоговый учет.
3. Самомотивация к работе, личная ответственность и самодисциплина – внутренняя религия. Тренинг <i>Ментор: Нелли Власова</i>	Самомотивация к работе, личная ответственность и самодисциплина – внутренняя религия.	16 (17 или 18) ноября (вт) Нелли Власова	В данном мастер-классе заложены механизмы мотивации и побуждения к их реальному использованию. Чтобы по-настоящему человек испытал желания любить работу, быть ответственным и дисциплинированным, нужно, чтобы его подсознание пробудилось и родило мощную энергию этой самой ответственности и самодисциплины. И тут требуется особый язык, воздействующий именно на подсознание.

4. Финансы, как раз, два, три. Часть 2. <i>Ментор: Денис Черников</i>	1. Управленческий учет и отчетность. Система бюджетирования. Системы управления стратегического уровня (1 пара). 2. Финансовый анализ (0,5 пары). 3. Оценка эффективности инвестиционного проекта (0,5 пары).	27 ноября (сб) Ольга Полунина	Инструменты для эффективного управления бизнесом. Анализ и оценка деятельности компании. Оценка стоимости и эффективности инвестиций.
	1. Финансирование (1 пара). 2. Оценка прибыльности проектов/объектов (моделирование денежных потоков) (1 пара)	4 декабря (сб) Григорий Цой Денис Черников.	Особенности работы по привлечению финансирования, виды финансирования, в том числе: лизинг, факторинг, выпуск облигаций и векселей. Взаимоотношения с финансирующими организациями. Оценка стоимости продажи/покупки объектов, способы повышения капитализации.
5. ДНК лидера или стань новым Путиным. Тренинг <i>Ментор: Нелли Власова</i>	Лидерство, как феномен. Личностные технологии лидера часть 1	11 декабря (сб) Нелли Власова	Отличие командиров от лидеров. Стиль управления при разных парадигмах организационного устройства. Целеполагание и делегирование в стиле лидерства. Мотивация сотрудников в стиле лидерства.
	Личностные технологии лидера часть 2. Технология мотивации и энергизации людей.	18 декабря (сб) Нелли Власова	Контроль в стиле лидерства. Корпоративная культура как среда воспитания корпоративных ценностей. Авторитет руководителя как главный инструмент влияния и управления. Управление координацией и взаимосвязями внутри своей команды.
6. Новому времени – новый интеллект. Тренинг	Стратегический подход и принятие решений.	19 февраля (сб)	Уметь выработать стратегию. Оценка альтернатив и принятие решений.
7. Как создать корпоративное племя. Тренинг <i>Ментор: Татьяна Оскорбина</i>	Подбор команд.	26 февраля (сб) Гаянэ Балян	Что такое команда? В чем отличие команды от группы, для чего нужна команда управленцу. Команда – ресурс, понятие распределения обязанностей. Технологии оценки и диагностики людей. Лейтмотив: Члены команды должны быть «на голову выше» руководителя в своей профессиональной сфере деятельности.

	Управление командой. Навыки управленца.	5 марта (сб) Татьяна Оскорбина	Распределение обязанностей и функций внутри команды для эффективной и результативной работы. Управленческие навыки. Сохранить и развить команду.
8. 1000% эффективность переговоров и турбоубеждения. Тренинг <i>Ментор: Вадим Сухарев.</i>	Эффективные переговоры (часть 1)	12 марта (сб) Вадим Сухарев	Методика «Cooperation» (в системе cooperation - win/win - win/lose - lose/lose): Общие понятия. Навыки успешного ведения переговоров. Планирование переговоров. «Подготовка почвы». Проведение личных встреч. Преодоление тупиковых ситуаций. Уловки и трюки, используемые людьми, ведущими переговоры по принципу «победитель/проигравший».
	Эффективные переговоры (часть 2)	19 марта (сб) Вадим Сухарев	Практическое занятие по изученным техникам эффективных переговоров.
	Турбоубеждения	26 марта (сб) Нелли Власова	«Стреляйте не в мозг, а в сердце клиента!» Такова суть методики турбоубеждения. Уход от привычных стереотипов, чем больше видов положительной энергии, тем сильнее можно зажечь сердце клиента, партнера и тем больше гарантий, что ее хватит, чтобы разбудить желание купить ваш товар, услугу, идею, проект.
8. Когда SCM – это уже не слово из трех букв.	Supply Chain Management – система управления цепями поставок.	2 апреля (сб)	Анализ и принятие решения о выборе поставщика. Движение товара и «обрастание» затратами. Обеспечение оптимальной транспортировки.
9. Маркетинг. <i>Менторы: Михаил Семиков и Дмитрий Гапоненко.</i>	1. Идеологические основы маркетинга (0,5 пары). 2. Анализ потребностей. Сегментирование рынка (1 пара). 3. Анализ возможностей бизнеса (0,5 пары).	9 апреля (сб) Михаил Семиков, Дмитрий Гапоненко.	1. Стратегический и операционный маркетинг. Маркетинг отклика и предложения. Современные концепции. 2. Макро – и микросегментационный анализ 3. Основные концепции анализа спроса. Модель жизненного цикла товар.
	1. Анализ конкуренции (0,5 пары). 2. Разработка стратегии (1,5 пары).	16 апреля (сб) Михаил Семиков, Дмитрий Гапоненко.	1. Конкурентные преимущества. Модель Портера. Методология конкурентного анализа 2. Анализ портфеля. Выбор базовой стратегии. Оценка возможностей роста. Выбор конкурентной стратегии.
	Бонусная лекция.	23 апреля (сб) Михаил Семиков, Дмитрий Гапоненко.	Построение маркетинговой информационной системы (МИС). Управление портфелем брендов. Маркетинг-микс.

<p>10. И еще немного о стратегии.</p> <p><i>Ментор: Вадим Сухарев.</i></p>	<p>Практическое занятие – case study.</p>	<p>30 апреля (сб) Вадим Сухарев</p>	<p>Одно из преимуществ данного инструмента – решение бизнес-кейсов – является то, что у студентов есть возможность применить изученную в классе теорию на практике, развивать стратегическое мышление и комплексное видение, а также совершенствовать навыки применения инструментов анализа. Кейс из базы Harvard Business School на построение общей стратегии.</p>
<p>11. Управление продажами – часы тикают, а деньги капают.</p> <p><i>Ментор: Дмитрий Гапоненко.</i></p>	<p>Управление продажами – часы тикают, а деньги капают.</p>	<p>14 мая (сб) Дмитрий Гапоненко</p>	<p>Каналы распределения (прямые продажи, продажи через розничную сеть, дистрибьюторы, оптовый канал). Насколько данные каналы применимы для разных видов бизнеса. Построение системы продаж.</p>
<p>12. Управление проектами.</p> <p><i>Ментор: Игорь Салмин.</i></p>	<p>Управление проектами.</p>	<p>15 мая (вс). Игорь Салмин</p>	<p>Традиционный процессный подход в управлении проектами уступает место гибким методологиям, таким как Agile, XP, Scrum, позволяющим получать результат с наименьшими затратами в короткие сроки. Они дают ключевые принципы управления и базовые ценности команды, на основе которых менеджер сам выстраивает уникальную систему управления для конкретного проекта.</p>

3. From Student to Master of Business Administration: Эксперты

— Блок «Переговоры»

1. Сухарев Вадим Владимирович – ментор программы SMBA и блока «Переговоры». Исполнительный директор ООО Холдинговая Компания «АкадемКапитал». Соучредитель Фонда «Эндаумент НГУ».

— Блок «Финансы»

2. Черников Денис Владимирович – Ментор Блока «Финансы». Заместитель Генерального Директора по Финансам и Экономике ГК Сибирский Аграрный Холдинг (ГК «САХО»).
3. Хачатурян Михаил Сергеевич – Эксперт блока «Финансы». Партнер отдела аудиторских услуг и директор Филиала «Эрнст энд Янг» в г. Новосибирске.
4. Полунина Ольга Виссарионовна – Эксперт блока «Финансы». Председатель Комитета по стратегическому планированию Совета Директоров ОАО Новосибирский завод «ЭКРАН».
5. Цой Григорий Васильевич – Эксперт блока «Финансы». Заместитель финансового директора ГК Сибирский Аграрный Холдинг (ГК «САХО»).

— Блоки «Лидерство» и «Самоконтроль и ответственность»

6. Власова Нелли Макаровна – Ментор блока «Лидерство» и «Самоконтроля и ответственности» К.п.н, бизнес-консультант по управлению Центра «Харизма» Нелли Власовой

— **Блок «Управление»**

7. Оскорбина Татьяна Николаевна – ментор блока «Управление».

Бизнес-тренер, специалист по развитию персонала, соучредитель и директор бизнеса – магазин «Джаганнат».

8. Балян Гаяне Вановна (предположительно) – Эксперт блока «Управление».

PR-менеджер, руководитель направления «Аналитика рынка труд» Avanta Personnel в г.Новосибирке

— **Блок «Маркетинг» и «Управление продажами»**

9. Гапоненко Дмитрий Анатольевич – Ментор блока «Маркетинг» и «Управление продажами»

Коммерческий директор ООО УК «Сибирский Гурман»

10. Семиков Михаил Сергеевич – Эксперт блока «Маркетинг» – Директор по маркетингу сети магазинов «Техносила»

— **Блок «Управление проектами»**

Салмин Игорь Николаевич – Исполнительный директор «БрокерКредитСервис».

4. From Student to Master of Business Administration: Развитие

Проект From Student to Master of Business Administration в 2010/2011 должен пройти успешную апробацию в Новосибирском государственном университете и реализовываться в дальнейшем на постоянной основе.

Количественный критерий успеха проекта: число более половины студентов, справившихся с итоговым экзаменом по курсу.

Качественным критерием послужат отзывы экспертов и компаний-партнеров, где предполагается проведение стажировок для слушателей курса летом 2011 года.

Основная перспектива настоящего проекта – это на первом этапе открытие цельной Программы проектов по основным блокам: Финансы, Маркетинг, Управление – и последующее создание бизнес-инкубатора (бизнес-школы), который позволит получить не только образование в сфере бизнеса, но и поддержку и возможность реализации своих идей.

В 2011/2012 году планируется на базе образовательной программы данного проекта внедрить углубленные курсы: SMBA – Finance и SMBA – Marketing.

Мы считаем, что это проект должен быть и будет долгосрочным: 5-7 лет развития. Есть понимание, что должны привлекаться и оплачиваться международные эксперты.

Фонд «Эндаумент НГУ», поддерживая и развивая этот проект, рассчитывает на то, что выпускники, прошедшие эту программу, в свою очередь станут в дальнейшем донорами в целевой капитал Фонда. Поддержка проекта за счет дохода от управления целевым капиталом (сформированного пожертвованиями выпускников НГУ) позволяет рассчитывать на устойчивое развитие проекта.