На программу МВА как правило поступают лиц в возрасте от 25 до 50 лет, но в целом возрастных ограничений не установлено. Главное, чтобы слушатели имели не менее чем двухлетний опыт профессиональной деятельности

Программа предназначена для тех, кто стремится продолжить свой профессиональный рост и построить успешную карьеру в современных сложных условиях.

По окончанию обучения слушатель научится: исследовать и прогнозировать ситуацию на международном рынке с целью повышения устойчивости компании;  
разрабатывать лидерское и конкурентоспособное направление развития компании;  
диагностировать состояние компании и внедрять стратегии развития;  
формировать стратегические решения в сфере маркетинга; управлять изменениями;  
использовать современные инструменты управления человеческим капиталом и т.д.

Форма занятий по программе - Занятия проводятся очно по субботам с 10.00 до 17.00.

Дата начала курса 28 октября 2024 года.

К слушателям выдвигаются следующие требования: Высшее образование, стаж работы не менее 2 лет.

В каком вступительное испытание проводится в формате собеседования.

Обучение по программе длится 3 семестра.

Стоимость обучения по программе составляет 420 000 рублей.

В учебный план программы включены следующие дисциплины: Основные модули  
• Основы бизнеса и менеджмента  
◦ Современные технологии менеджмента  
◦ Современная экономическая теория для менеджеров  
◦ Бухгалтерский и управленческий учет для менеджеров  
◦ Маркетинг-менеджмент  
• Право  
◦ Правовое регулирование предпринимательской деятельности  
◦ Защита законных прав и интересов предпринимателей  
◦ Оценка правовых рисков на разных этапах жизненного цикла компании (бизнеса)  
• Стратегии в управлении  
◦ Диагностика состояния компании и разработка стратегии развития  
◦ Управление изменениями  
◦ Стратегии цифровой трансформации бизнеса  
• Профессиональные навыки руководителя  
◦ Современные инструменты управления человеческими ресурсами  
◦ Лидерство и корпоративная культура: моделирование и дизайн, ДНК лидера и команд  
◦ Командообразование  
◦ Эффективные деловые коммуникации  
• Финансы  
◦ Количественные методы в экономике и управлении  
◦ Финансовый менеджмент  
◦ Управление финансовыми рисками  
• Инвестиционные стратегии бизнеса  
◦ Стратегическое инвестиционное планирование и оценка эффективности проектов (управление инвестициям и бизнес-планирование)  
◦ Оценка стоимости бизнеса  
◦ Управление проектами  
◦ Современные инструменты электронной коммерции  
Дисциплины по выбору (специализации)  
• Стратегический менеджмент (продвинутый уровень)  
◦ Методики выбора конкурентоспособного и лидерского направления развития компании  
◦ Управление стратегическим выбором и стратегическими преобразованиями  
◦ Разработка инновационных бизнес-моделей  
◦ Стратегические маркетинговые решения  
◦ Предпринимательство  
◦ Новые инструменты привлечения инвестиций: современные инструменты регулирования краудфандинга и криптоэкономики  
◦ Мастер-классы: Работа на конкурентных рынках, Управление продажами, Стратегии развития компаний на китайском рынке, Создание предпринимательских экосистем, Дизайн мышления в бизнесе  
• Управление человеческими ресурсами  
◦ Цифровая трансформация управления персоналом и HR-аналитика  
◦ Управление талантами, вознаграждением и мотивацией  
◦ Разработка стратегии HRM  
◦ Управление гибридными командами  
◦ Управление корпоративной культурой и внутренними коммуникациями  
◦ Кадровое администрирование и трудовое право  
◦ Мастер-классы: Типы сотрудников в бизнесе (Майерс-Бриггс), Эмоциональный интеллект, Практика эффективного делегирования, Технология успешных публичных выступлений)  
• Международные коммерческие операции (ВЭД)  
◦ Эффективные переговоры в сфере внешней торговли  
◦ Международные коммерческие операции:  
- Предконтрактная подготовка экспортных операций.  
- Методика выбора партнера и определение его надежности  
- Практика составление международного контракта.  
- Базисные условия поставки (Инкотермс)  
◦ Транспортно-логистическое обеспечение внешнеторговой деятельности и управление цепочками поставок  
◦ Таможенное регулирование внешнеторговых операций  
◦ Налоговое регулирование экспортных операций в РФ  
◦ Стратегии выхода на международные рынки. Управление поставщиками и стратегические закупки  
◦ Мастер-классы: Работа с банковскими инструментами, обеспечивающими ВЭД

По окончанию обучения выдаётся диплом о профессиональной переподготовке с присвоением квалификации «Мастер делового администрирования» установленного образца.

К поступлению на программу требуются следующие документы: Копия документа о высшем образовании (диплом бакалавра или специалиста) с приложением; копия паспорта (1-й разворот и страницу со штампом о регистрации); файл с фото в электронном виде в формате JPEG.

В Академии работает клуб выпускников, в рамках которого проводится открытые бесплатные мероприятия, такие как мастер-классы встречи круглые столы обсуждение лучших практик, хакатоны.

Карьерные перспективы после окончания программы: Выпускники программы МВА работают в красных российских и международных компаниях, таких как:  
Государственная корпорация «Ростех», АО «Северсталь Менеджмент», Хитачи Констракшн Машинери Евразия, АО ИК Атомстройэкспорт, ПАО «Абрау – Дюрсо», ООО «Пермский завод промоборудования», Торговое представительство Российской Федерации в Федеративной республике Германия, ООО «Эвоник Химия», ПАО «Квадра-генерирующая компания, ООО «Рокос», ООО «Платинум», ООО «Синтра-трейдинг-М», ООО «ПРАМО», ЗАО «ИНТЕРКОНСУЛ», Lash and Brow, Агентство Germany Trade & Invest, Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ (МКАС), ООО «Главная линия», Внешэкономбанк, ООО «Союзоптторг», ООО «Омникомм Экспорт», Филиал Корпорации «Гео Тренд Корпорейшн», DTO TRADING Limited, ООО «Глобалконсалт», ООО УК «МОСВОДОКАНАЛ», ООО ПРОДИМЕКС, ПАО ТМК, Торговое представительство Республики Казахстан в Российской Федерации, ООО «ИНТЕР РАО- экспорт», ПАО «МОЭСК», Фонд Управления целевым капиталом «Школа ЛЕТОВО», ООО Индустрия, Экспертно-правовое партнерство «Максимум» (ООО), Стокманн, ТД ПромЭл , ООО ИнжКомПроект.