

Бизнес-магистратура

МВА в области ИТ-менеджмента
(СТО, Chief Technical Officer)



Бизнес-магистратура МВА в области ИТ-менеджмента (СТО, Chief Technical Officer)

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: выпускников университетов и специалистов с опытом работы в технологических областях

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/executive-master-degree/master-mba-it-management-cto-chief-technical-officer

Оглавление

01	Добро пожаловать		02	Почему стоит учиться в TECH?		03	Почему именно наша программа?		04	Цели
	стр. 4			стр. 6			стр. 10			стр. 14
			05	Компетенции		06	Структура и содержание		07	Методология
				стр. 20			стр. 24			стр. 38
			08	Профиль наших учащихся		09	Руководство курса		10	Влияние на карьеру
				стр. 46			стр. 50			стр. 68
						11	Преимущества для вашей компании		12	Квалификация
							стр. 72			стр. 76

01

Добро пожаловать

Современный деловой мир невозможно понять без того, что уже считается четвертой промышленной революцией или "Индустрией 4.0". Высокая сложность таких процессов, как *машинное обучение*, или растущее беспокойство по поводу уязвимостей кибербезопасности делают фигуру Chief Technical Officer, или технического директора, необходимой в самых важных организациях. Этот топ-менеджер должен хорошо разбираться как в технологическом лидерстве, так и в управлении ИТ-проектами на всех уровнях. По этой причине данная программа сочетает в себе наиболее эффективное управление командами и талантами с наиболее амбициозным и актуальным цифровым управлением. Менеджер будет иметь доступ к специальным материалам по *data hacking*, *комьюнити-менеджменту*, *управлению бизнес-процессами* и другим важным элементам менеджмента 21-го века. И все это с преимуществом 100% онлайн-методики, которая не требует никаких личных или профессиональных жертв, поскольку очные занятия и фиксированное расписание были исключены в поисках гибкости, необходимой руководителям с большими обязанностями.



МВА в области ИТ-менеджмента (CTO, Chief Technical Officer)
TECH Технологического университета

“

СТО или технический директор — это важная фигура для того, чтобы оставаться на переднем крае бизнеса. Эта программа даст вам ключи к тому, чтобы стать ключевой стратегической опорой”

02

Почему стоит учиться в ТЕСН?

ТЕСН — это крупнейшая бизнес-школа 100% онлайн-формата в мире. Мы являемся элитной бизнес-школой с образовательной моделью с самыми высокими академическими стандартами. Международный высокопроизводительный центр интенсивного обучения управленческим навыкам.



“

TESH — это передовой технологический университет, который предоставляет все свои ресурсы в распоряжение студентов, чтобы помочь им достичь успеха в бизнесе"

В TECH Технологического университета



Инновации

Мы предлагаем вам модель онлайн-обучения, сочетающую в себе новейшие образовательные технологии и максимальную педагогическую строгость. Уникальный метод с высочайшим международным признанием, который даст вам возможность развиваться в мире постоянных перемен, где инновации играют ключевую роль в деятельности каждого предпринимателя.

"История успеха Microsoft Europe" за включение в программы инновационной интерактивной мультимедийной системы.



Высокие требования

Чтобы поступить в TECH, не потребуются большие затраты. Чтобы учиться у нас, вам не нужно делать большие инвестиции. Однако для того, чтобы получить диплом в TECH, необходимо проверить уровень знаний и возможностей студента. Наши академические стандарты очень высоки...

95%

студентов TECH успешно завершают обучение



Нетворкинг

Профессионалы со всего мира принимают участие в TECH, чтобы вы смогли создать большую сеть контактов, полезных для вашего будущего.

100 000+

менеджеров, прошедших ежегодную подготовку

200+

разных национальностей



Расширение прав и возможностей

Развивайтесь наряду с лучшими компаниями и профессионалами, обладающими большим авторитетом и влиянием. Мы создали стратегические альянсы и ценную сеть контактов с основными экономическими субъектами на 7 континентах.

+500+

соглашений о сотрудничестве с лучшими компаниями



Талант

Наша программа - это уникальное предложение для раскрытия вашего таланта в мире бизнеса. Возможность, с помощью которой вы сможете заявить о своих интересах и видении своего бизнеса.

TECH помогает студентам показать миру свой талант при прохождении этой программы.



Мультикультурный контекст

Обучаясь в TECH, студенты могут получить уникальный опыт. Вы будете учиться в многокультурном контексте. В данной программе мы применяем глобальный подход, благодаря которому вы сможете узнать о том, как работают в разных частях света, собрать самую свежую информацию, которая наилучшим образом соответствует вашей бизнес-идее.

Наши студенты представляют более 200 национальностей.

TECH стремится к совершенству и для этого обладает рядом характеристик, которые делают его уникальным университетом:



Анализ

TECH исследует критическую сторону студента, его способность задавать вопросы, навыки решения проблем и навыки межличностного общения.



Академическое превосходство

TECH предлагает студентам лучшую методику онлайн-обучения. Университет сочетает метод *Relearning* (наиболее признанная во всем мире методология последипломного обучения) с «методом кейсов» Гарвардской школы бизнеса. Традиции и современность в сложном балансе и в контексте самого требовательного академического маршрута.



Экономия за счет масштаба

TECH — крупнейший в мире онлайн-университет. В его портфолио насчитывается более 10 000 университетских последипломных программ. А в новой экономике **объем + технология = разорительная цена**. Таким образом, мы заботимся о том, чтобы учеба для вас была не такой дорогой, как в другом университете.



Учитесь у лучших

Наши преподаватели объясняют в аудиториях, что привело их к успеху в их компаниях, работая в реальном, живом и динамичном контексте. Преподаватели, которые полностью посвящают себя тому, чтобы предложить вам качественную специализацию, которая позволит вам продвинуться по карьерной лестнице и выделиться в мире бизнеса.

Преподаватели представляют 20 различных национальностей.



В TECH у вас будет доступ к самому строгому и современному методу кейсов в академической среде"

03

Почему именно наша програм?

Прохождение программы TECH увеличит ваши шансы достичь профессиональный успех в области высшего менеджмента.

Это задача, которая требует усилий и самоотдачи, но которая открывает дверь в многообещающее будущее. Вы будете учиться у лучших преподавателей и по самой гибкой и инновационной образовательной методологии.



“

У нас самый престижный преподавательский состав и самый полный учебный план на рынке, что позволяет нам предложить вам обучение на самом высоком академическом уровне”

Эта программа обеспечит вам множество преимуществ в трудоустройстве и вопросах личного развития, включая следующие:

01

Дать решающий толчок карьере студента

Мы даем вам возможность взять под контроль свое будущее и полностью раскрыть свой потенциал. Пройдя нашу программу, вы приобретете необходимые навыки, чтобы за короткий срок добиться положительных изменений в своей карьере.

70% студентов этой специализации добиваются успешных изменений в своей карьере менее чем за 2 года.

02

Разрабатывать стратегическое и глобальное видение компании

Мы предлагаем вам глубокое понимание общего менеджмента, чтобы вы узнали, как каждое решение влияет на различные функциональные области компании.

Наше глобальное видение компании улучшит ваше стратегическое мышление.

03

Закрепиться в высшем руководстве предприятия

Обучение в TECH открывает двери в профессиональную среду, в которой студенты смогут позиционировать себя в качестве руководителей высокого уровня, обладающих широким видением международной среды.

Вы будете работать над более чем 100 реальными кейсами из области высшего менеджмента.

04

Брать на себя новые обязанности

Мы покажем вам последние тенденции, разработки и стратегии для осуществления вашей профессиональной деятельности в меняющихся условиях.

45% наших студентов получают повышение внутри компании.

05

Получить доступ к мощной сети контактов

TECH формирует своих студентов, чтобы максимально расширить их возможности. Студенты с теми же интересами и желанием развиваться. Таким образом, можно будет обмениваться контактами партнеров, клиентов или поставщиков.

Вы найдете сеть контактов, необходимых для вашего профессионального развития.

06

Разрабатывать свой бизнес-проект в строгой последовательности

Вы получите глубокое стратегическое видение, которое поможет вам разработать собственный проект, принимая во внимание различные направления деятельности компании.

20% наших студентов разрабатывают собственную бизнес-идею.

07

Совершенствовать свои софт-скиллы и управленческие умения

Мы помогаем вам применять и развивать полученные знания и совершенствовать навыки межличностного общения, чтобы стать лидером, который меняет мир к лучшему.

Улучшите свои коммуникативные и лидерские навыки и продвигайтесь по карьерной лестнице.

08

Стать частью эксклюзивного сообщества

Мы предлагаем вам возможность стать частью сообщества элитных менеджеров, крупных компаний, известных институтов и квалифицированных преподавателей из самых престижных университетов мира: сообщества TECH Технологического университета.

Мы даем вам возможность специализироваться с командой признанных преподавателей на международной сцене.

04

Цели

Основная цель этой программы — предоставить менеджерам инструменты, знания и стратегии, необходимые для руководства успешными технологическими проектами. Таким образом, благодаря обширному и подробному техническому материалу, вы сможете закончить эту программу с возможностью занять должность Chief Technical Officer, или технического директора, в учреждениях с большим престижем и экономической мощью.



“

Студент будет позиционироваться как передовой менеджер, вникающий в самые современные модели управления людьми, данными и технологиями”

Ваши цели – это наши цели

Мы работаем вместе, чтобы помочь вам их достичь

МВА в области IT-менеджмента (CTO, Chief Technical Officer) позволит вам:

01

Оценить состояние, позиционирование и развитие информационных технологий в бизнес-среде

03

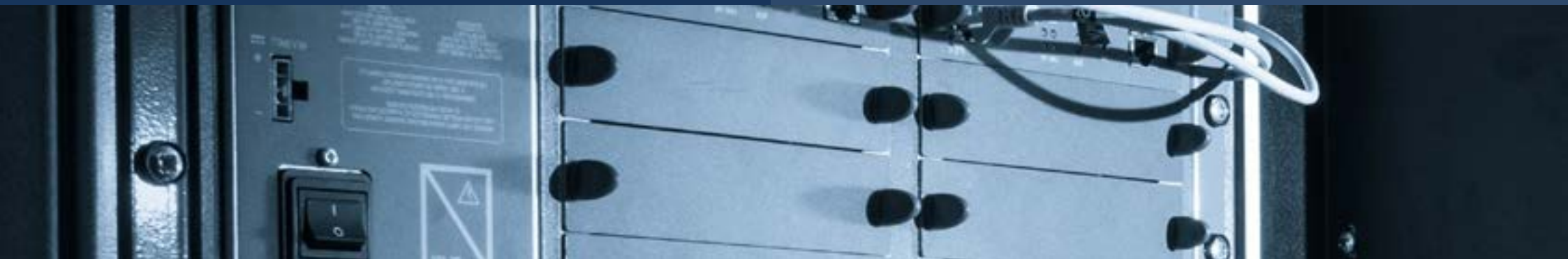
Внедрять модели стратегического управления ИТ, интегрированные и согласованные с корпоративной стратегией и управлением.

02

Развить управленческие навыки и знания, необходимые для технологического лидерства в организации

04

Внедрять методы систематизации процессов технологических инноваций, связанных с потребностями компании



05

Развивать управленческую деятельность, связанную с информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ) и средой НИОКР

07

Анализировать социальную и экономическую среду, окружающую управление ИКТ и инновации

06

Участвовать в проектах, связанных с управлением ИКТ, инновациями и развитием исследований

08

Разрабатывать методологии управления ИТ-проектами, контролируя качество процессов и продукции



09

Эффективно управлять командой, что приводит к повышению производительности труда сотрудников и, следовательно, к увеличению прибыли компании

10

Уметь распознавать таланты в организации

11

Знать, разрабатывать и оценивать все процессы планирования ИТ-проектов





12

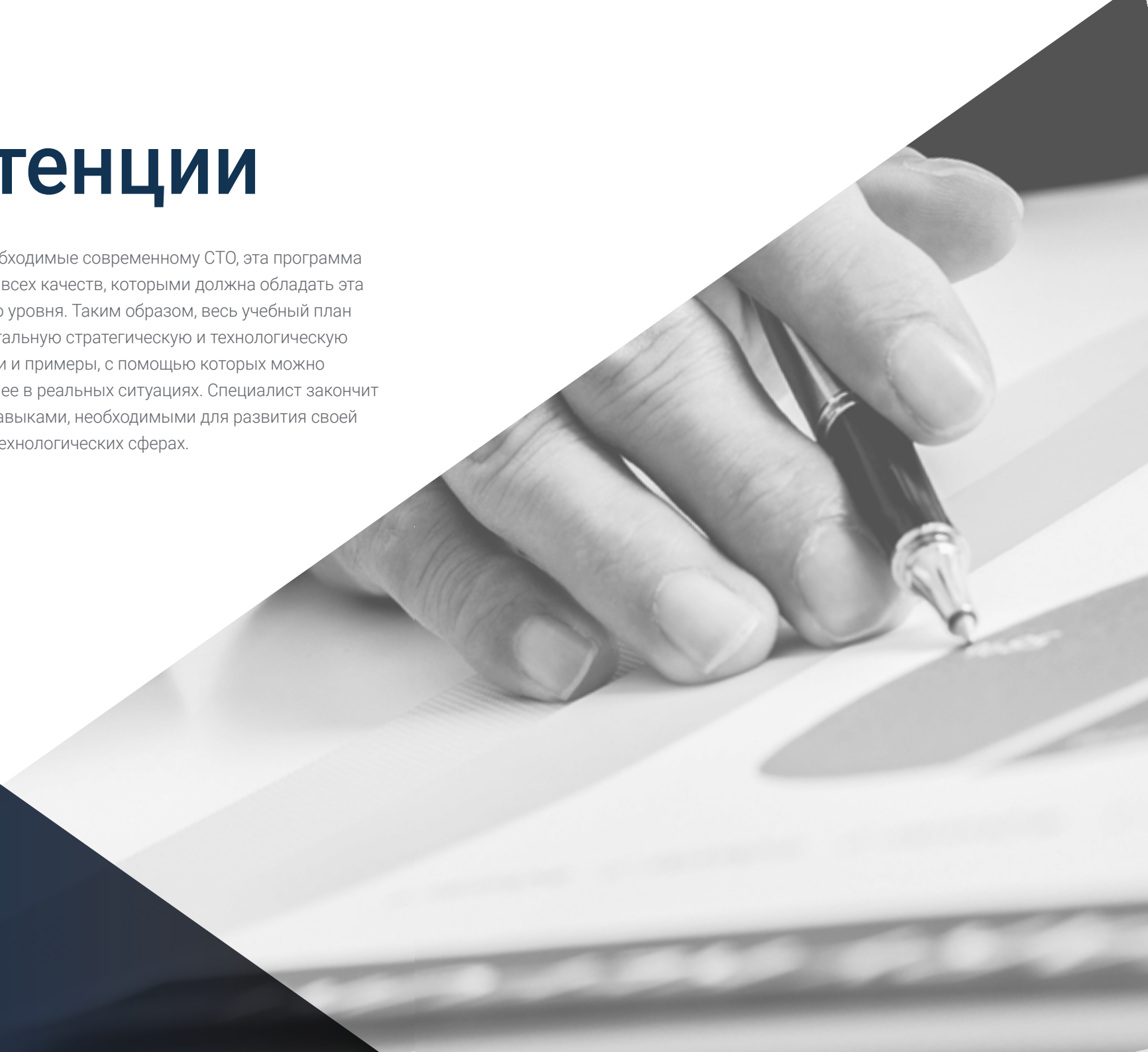
Ориентироваться на НИОКР как важнейшему элементу развития новых проектов

13

Понять важность социальных сетей как важнейшего инструмента для маркетинговых и рекламных кампаний компаний

05 Компетенции

Чтобы развить компетенции, необходимые современному СТО, эта программа обеспечит углубленное изучение всех качеств, которыми должна обладать эта управленческая фигура высокого уровня. Таким образом, весь учебный план охватывает не только фундаментальную стратегическую и технологическую теорию, но и практические случаи и примеры, с помощью которых можно развить и контекстуализировать ее в реальных ситуациях. Специалист закончит обучение с полным владением навыками, необходимыми для развития своей карьеры в самых амбициозных технологических сферах.



“

Приобрести необходимые и дополнительные навыки, чтобы стать образцовым лидером в технологической области”

01

Использовать новые цифровые тенденции в рамках разработки новых продуктов

02

Возглавить компанию, специализирующуюся на ИТ-проектах, с акцентом на управление командой и проектами

03

Внедрять наиболее подходящие информационные системы и технологии в компании

04

Осуществлять правильное стратегическое планирование для достижения целей компании

05

Применять основные принципы бережливого управления



06

Понимать важность аудитов и сертификации в НИОКР

08

Применять социальные медиа в развитии компании

09

Обладать широкими знаниями в области
больших данных

07

Искать и разрабатывать оптимальный
пользовательский опыт с помощью
информационных технологий

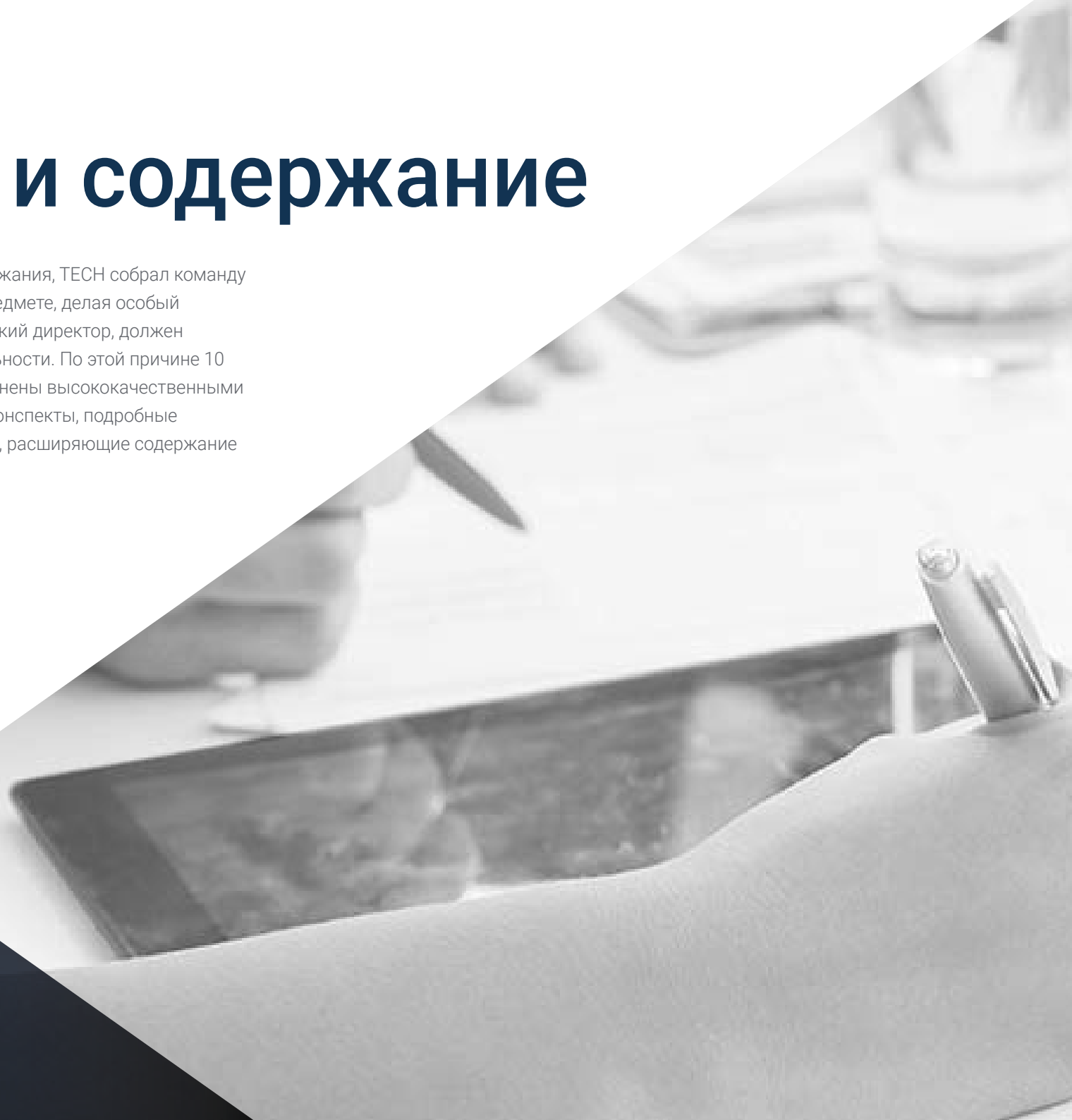
10

Внедрять соответствующую стратегию для
правильного развития цифровой компании

06

Структура и содержание

Чтобы гарантировать высочайшее качество содержания, ТЕСН собрал команду преподавателей, специализирующихся на этом предмете, делая особый акцент на тех областях, которые СТО, или технический директор, должен развивать, чтобы преуспеть в своей сфере деятельности. По этой причине 10 модулей, составляющих данную программу, дополнены высококачественными мультимедийными материалами, включая видеоконспекты, подробные анализы и дополнительные материалы для чтения, расширяющие содержание каждой темы.



“

*Вся учебная программа
адаптирована к самым
сложным бизнес-сценариям, что
дает вам уверенность в том, что
вы приобретаете навыки самого
высокого уровня главного
технического специалиста”*

Учебный план

Программа MBA в области ИТ-менеджмента (CTO, Chief Technical Officer) от TESH Технологического университета — это интенсивная программа, которая готовит менеджеров к решению задач и принятию бизнес-решений на технологическом уровне в международной среде. Содержание программы призвано способствовать развитию управленческих компетенций, позволяющих принимать решения.

На протяжении 1500 часов обучения в ходе индивидуальной работы будет проанализировано множество практических случаев таким образом, что будет достигнуто глубокое и полезное обучение для профессионального развития. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Эта программа углубленно рассматривает различные области деятельности компании и предназначена для специализации менеджеров, понимающих технологическое развитие организации со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

План, разработанный для студентов, ориентированный на их профессиональное совершенствование и готовящий их к достижению высоких результатов в области управления бизнесом и администрирования. Программа, которая понимает ваши потребности и потребности вашей компании благодаря инновационному содержанию, основанному на последних тенденциях, и поддерживается лучшей образовательной методологией и исключительным преподавательским составом, что позволит вам приобрести навыки решения критических ситуаций творческим и эффективным способом.

Эта программа рассчитана на 12 месяцев и состоит из двух основных блоков:

Модуль 1	Управление талантами и управленческие навыки
Модуль 2	Технологическое управление
Модуль 3	Стратегическое планирование и управление ИТ-проектами
Модуль 4	Управление инновациями
Модуль 5	Системы информационной безопасности
Модуль 6	Новые цифровые тенденции
Модуль 7	Стратегия цифрового бизнеса
Модуль 8	Социальные сети и комьюнити-менеджмент
Модуль 9	<i>Наука о данных и большие данные</i>
Модуль 10	Веб-дизайн, юзабилити и пользовательский опыт
Модуль 11	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
Модуль 12	Управление персоналом и талантами
Модуль 13	Экономический и финансовый менеджмент
Модуль 14	Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
Модуль 15	Исполнительный менеджмент



Где, когда и как учиться?

TECH предлагает возможность получить данный диплом MBA в области ИТ-менеджмента (СТО, Chief Technical Officer) полностью онлайн. В течение 12 месяцев обучения вы сможете в любое время получить доступ ко всему содержанию данной программы, что позволит вам самостоятельно управлять учебным временем.

*Уникальный, ключевой
и решающий опыт
обучения для
повышения вашего
профессионального роста"*

Модуль 1. Управление талантами и управленческие навыки

1.1. Развитие управленческих компетенций 1.1.1. Лидерство 1.1.2. Эмоциональный интеллект 1.1.3. Организация: области, процессы и проекты	1.2. Управление талантами как конкурентное преимущество 1.2.1. Ключи к позитивному менеджменту 1.2.2. Карта талантов в организации 1.2.3. Стоимость и добавленная стоимость	1.3. Управление командами 1.3.1. Развитие высокоэффективных команд 1.3.2. Роли людей в группах 1.3.3. Личностные факторы и мотивация для успешной работы 1.3.4. Создание высокоэффективной команды	1.4. Организационные системы и изменения 1.4.1. Процесс трансформации 1.4.2. Предвидение и действие 1.4.3. Организационное обучение 1.4.4. Сопротивление изменениям
1.5. Направление и мотивация 1.5.1. Природа мотивации 1.5.2. Теория ожиданий 1.5.3. Теории потребностей 1.5.4. Мотивация и финансовое вознаграждение	1.6. Инновации в управлении талантами и людьми 1.6.1. Модели стратегического управления талантами 1.6.2. Выявление, обучение и развитие талантов 1.6.3. Лояльность и удержание 1.6.4. Проактивность и инновации		

Модуль 2. Технологическое управление

2.1. Информационные системы и технологии в бизнесе 2.1.1. Эволюция ИТ-модели 2.1.2. Организация и отдел информационных технологий 2.1.3. Информационные технологии и экономическая среда	2.2. ИТ-позиционирование компании 2.2.1. Восприятие добавленной стоимости для бизнеса 2.2.2. Уровень зрелости стратегии 2.2.3. Управление ИТ и корпоративное управление	2.3. Развитие управленческого потенциала 2.3.1. Функция управления и управленческие роли 2.3.2. Роль ИТ-директора в компании 2.3.3. Видение и миссия ИТ-директора 2.3.4. Электронное лидерство и целостный инновационный менеджмент	2.4. Реляционный и политический потенциал 2.4.1. Руководящие комитеты 2.4.2. Влияние 2.4.3. Заинтересованные стороны 2.4.4. Управление конфликтами
2.5. Корпоративная стратегия и технологическая стратегия 2.5.1. Создание стоимости для клиентов и акционеров 2.5.2. Стратегические решения в области ИС/ИТ 2.5.3. Корпоративная стратегия vs. Технологии и цифровая стратегия	2.6. Информационные системы для принятия решений 2.6.1. Бизнес-аналитика 2.6.2. Хранилище данных 2.6.3. BSC или сбалансированная система показателей		

Модуль 3. Стратегическое планирование и управление ИТ-проектами

3.1. Процесс стратегического планирования 3.1.1. Фазы плана 3.1.2. Концептуальный обзор 3.1.3. Организация работы	3.2. Понимание стратегии бизнеса 3.2.1. Потребности в информации 3.2.2. Карта процесса 3.2.3. Устремления или приоритеты бизнеса	3.3. Анализ текущего состояния ИС/ИТ 3.3.1. Анализ уровня ресурсов и расходов/инвестиций 3.3.2. Анализ воспринимаемого качества 3.3.3. Анализ приложений и инфраструктур 3.3.4. Анализ окружающей среды и конкурентов	3.4. Формулировка стратегии 3.4.1. Стратегические стремления и направления плана 3.4.2. Целевая модель ИС/ИТ 3.4.3. Стратегические инициативы 3.4.4. Последствия плана
3.5. План реализации 3.5.1. Подход к реализации 3.5.2. План проекта	3.6. Проекты в области информационных систем 3.6.1. Планирование ИТ-проектов 3.6.2. Мониторинг и закрытие проекта 3.6.3. Стратегии управления проектами	3.7. Управление технологическими ресурсами 3.7.1. Технологическое предложение 3.7.2. Управление временем и затратами 3.7.3. Управление проектами Agile и продуктивность	3.8. Lean IT 3.8.1. <i>Lean IT and Lean Thinking</i> 3.8.2. Основные принципы бережливого управления 3.8.3. Группы по совершенствованию и решению проблем 3.8.4. Формы технического обслуживания и управления качеством

Модуль 4. Управление инновациями

4.1. Креативное мышление: инновации 4.1.1. Инновации в технологической компании 4.1.2. Техники, способствующие развитию креативности 4.1.3. Процесс разработки концепции инновационных идей	4.2. Инженерия процессов и проектирование продукции 4.2.1. Инновационные стратегии 4.2.2. Открытые инновации 4.2.3. Организация и инновационные культура 4.2.4. Многофункциональное оборудование	4.3. Запуск и индустриализация новых продуктов 4.3.1. Разработка новых продуктов 4.3.2. <i>Бережливый дизайн</i> 4.3.3. Индустриализация новых продуктов 4.3.4. Производство и сборка	4.4. Системы управления НИОКР 4.4.1. Требования к системе управления НИОКР 4.4.2. Линия действия, деятельность, процесс и процедура 4.4.3. Рекомендуемая структура для управления НИОКР
4.5. Аудит и сертификация НИОКР 4.5.1. Основные принципы аудита НИОКР 4.5.2. Этапы аудита НИОКР 4.5.3. Сертификация в области НИОКР 4.5.4. Сертификация систем управления НИОКР	4.6. Инструменты для управления НИОКР 4.6.1. Диаграмма причинно-следственных связей для НИОКР 4.6.2. Взвешенный отбор для НИОКР 4.6.3. Диаграмма Парето для НИОКР 4.6.4. Матрица приоритетов для НИОКР	4.7. Применение бенчмаркинга в НИОКР 4.7.1. Виды <i>бенчмаркинга</i> 4.7.2. Процесс <i>бенчмаркинга</i> в НИОКР 4.7.3. Методология процесса <i>бенчмаркинга</i> применительно к НИОКР 4.7.4. Преимущества <i>бенчмаркинга</i>	4.8. Реинжиниринг для радикального обновления бизнес-процессов компании 4.8.1. Истоки и эволюция реинжиниринга процессов 4.8.2. Цели реинжиниринга 4.8.3. Правильный подход к реинжинирингу
4.9. Руководство и управление проектами НИОКР 4.9.1. Элементы, составляющие проект НИОКР 4.9.2. Наиболее значимые этапы проекта НИОКР 4.9.3. Процессы управления проектами НИОКР	4.10. Управление качеством в проектах НИОКР 4.10.1. Система менеджмента качества в проектах НИОКР 4.10.2. Планы качества в проектах НИОКР 4.10.3. Содержание плана качества для проектов НИОКР		

Модуль 5. Системы информационной безопасности

5.1. Введение в информационную безопасность 5.1.1. Типы атак на компьютерную систему 5.1.2. Меры по обеспечению безопасности компьютерной системы 5.1.3. План управления рисками, план обеспечения безопасности и план действий на случай непредвиденных обстоятельств	5.2. Безопасность в компьютерных сетях 5.2.1. Угрозы в сети 5.2.2. Компьютерные вирусы 5.2.3. Социальная инженерия 5.2.4. <i>Хакеры</i>	5.3. Этический хакинг 5.3.1. Сканирование уязвимостей 5.3.2. Полезные инструменты	5.4. Разработка и управление безопасными сетями и управление рисками 5.4.1. Серверные операционные системы 5.4.2. Конфигурация сети 5.4.3. Управление ИТ, управление рисками и соблюдение нормативных требований
5.5. Внедрение СУИБ в соответствии со Стандартами ISO 27000 5.5.1. Системы управления информационной безопасностью и преимущества 5.5.2. Стандарты управления информационной безопасностью 5.5.3. Этапы внедрения СУИБ	5.6. Промышленная и интеллектуальная собственность в области технологий 5.6.1. Промышленная собственность 5.6.2. Товарные знаки и доменные имена 5.6.3. Интеллектуальная собственность	5.7. Рекрутинг и сектор ИКТ 5.7.1. Основные договорные показатели, связанные с сектором ИТ	

Модуль 6. Новые цифровые тенденции

6.1. Интернет вещей 6.1.1. Видения и задачи 6.1.2. Ключевые технологии 6.1.3. Новаторские проекты	6.2. Геймификация 6.2.1. Методы геймификации бизнеса 6.2.2. <i>Концепция дизайна геймификации</i> 6.2.3. Механизмы функционирования и мотивации 6.2.4. Преимущества и окупаемость инвестиций	6.3. Большие данные 6.3.1. Отраслевое применение 6.3.2. Бизнес-модели 6.3.3. Новые профессии	6.4. Искусственный интеллект 6.4.1. Методологические аспекты в искусственном интеллекте 6.4.2. Информированный метод поиска 6.4.3. Методы вывода в правилах 6.4.4. Семантические сети
6.5. Робототехника 6.5.1. Морфология робота 6.5.2. Математические инструменты для пространственной локализации 6.5.3. Кинематическое управление 6.5.4. Критерии для внедрения промышленного робота	6.6. Моделирование и имитация 6.6.1. Моделирование DEVS 6.6.2. Моделирование случайных вводов 6.6.3. Генерация случайных записей 6.6.4. Разработка экспериментов и оптимизация	6.7. Внедрение криптографии в технологические проекты 6.7.1. Электронная подпись 6.7.2. Электронный сертификат 6.7.3. Шифрование данных 6.7.4. Практическое применение криптографии	6.8. Другие тенденции 6.8.1. 3D-принтеры 6.8.2. Беспилотные летательные аппараты 6.8.3. Компьютерное зрение 6.8.4. Дополненная реальность

Модуль 7. Стратегия цифрового бизнеса

7.1. Цифровая стратегия 7.1.1. Бизнес-модели на базе Интернета 7.1.2. Технологическая стратегия и ее влияние на цифровые инновации 7.1.3. Стратегическое планирование ИТ 7.1.4. Стратегия и Интернет	7.2. Стратегия поиска поставщиков 7.2.1. Инструменты для разработки стратегии <i>сорсинга</i> 7.2.2. <i>Облачные вычисления</i> 7.2.3. <i>Управление ИТ-сорсингом</i>	7.3. Управление информационными технологиями 7.3.1. Анализ текущих тенденций и <i>лучших практик</i> в сфере ИТ 7.3.2. Ключевые управленческие задачи и решения 7.3.3. Процедуры, требования, стратегии и модели управления <i>аутсорсингом</i>	7.4. Бизнес социальных сетей 7.4.1. Стратегическое видение Веб 2.0 и его проблемы 7.4.2. Возможности конвергенции и тенденции развития ИКТ 7.4.3. Как сделать Веб 2.0 и социальные сети прибыльными 7.4.4. Мобильность и цифровой бизнес
7.5. Управление бизнес-процессами 7.5.1. Управление бизнес-процессами 7.5.2. Реинжиниринг процессов 7.5.3. Информационные системы в бизнесе	7.6. Системы совместной работы предприятий в интернете 7.6.1. Системы управления клиентами: CRM 7.6.2. Системы управления цепочками поставок 7.6.3. Система электронной коммерции	7.7. Системы для управления знаниями и сотрудничества на предприятии 7.7.1. Управление контентом 7.7.2. Совместная работа и порталы для сотрудников 7.7.3. Политика и процессы управления знаниями	7.8. Эффективная организация системного подразделения 7.8.1. <i>Управление ИТ</i> 7.8.2. Риски реализации 7.8.3. Операционные риски
7.9. Интернализация B2B 7.9.1. Инструменты для идентификации и установления контактов 7.9.2. Цифровые стратегии для интернационализации B2B 7.9.3. <i>Бренд-менеджмент</i> для B2B-рынков	7.10. Интернализация B2C 7.10.1. Инструменты для международного <i>бенчмаркинга</i> 7.10.2. Цифровые стратегии для интернационализации B2C 7.10.3. Мониторинг B2C	7.11. Международная логистика 7.11.1. Способы международной логистики 7.11.2. Логистика с использованием <i>торговых площадок</i> 7.11.3. Логистика <i>дропшиппинга</i>	

Модуль 8. Социальные сети и комьюнити-менеджмент

8.1. Веб 2.0 или социальная паутина 8.1.1. Организация в эпоху разговоров 8.1.2. Веб 2.0 - это люди 8.1.3. Новое окружение и новый контент	8.2. Коммуникация и цифровая репутация 8.2.1. Антикризисное управление и корпоративная репутация в Интернете 8.2.2. Отчет о репутации в Интернете 8.2.3. Нетикет и лучшие практики в социальных сетях 8.2.4. <i>Брендинг и нетворкинг 2.0</i>	8.3. Общие платформы, профессиональные платформы и микроблоги 8.3.1. Facebook 8.3.2. LinkedIn 8.3.3. Twitter	8.4. Платформы для видео, изображений и мобильности 8.4.1. YouTube 8.4.2. Instagram 8.4.3. Flickr 8.4.4. Vimeo 8.4.5. Pinterest
8.5. Корпоративный блоггинг 8.5.1. Как создать блог? 8.5.2. Как составить контент-план для своего блога? 8.5.3. Стратегия курирования контента	8.6. Стратегии в социальных медиа 8.6.1. План корпоративных коммуникаций 2.0 8.6.2. Корпоративные связи с общественностью и социальные медиа 8.6.3. Анализ и оценка результатов	8.7. Комьюнити-менеджмент 8.7.1. Роли, задачи и обязанности <i>комьюнити-менеджера</i> 8.7.2. <i>Менеджер социальных медиа</i> 8.7.3. <i>Стратег по социальным медиа</i>	8.8. План социальных медиа 8.8.1. Разработка плана социальных медиа 8.8.2. Определение стратегии, которой следует придерживаться в каждом СМИ 8.8.3. Протокол действий в чрезвычайных ситуациях в случае кризиса

Модуль 9. Наука о данных и большие данные

9.1. Наука о данных и большие данные

- 9.1.1. Влияние больших данных и науки о данных на бизнес-стратегию
- 9.1.2. Введение в работу с командной строкой
- 9.1.3. Проблемы и решения в области науки о данных

9.2. Языки для Data Hacking

- 9.2.1. Базы данных SQL
- 9.2.2. Введение в Python
- 9.2.3. Программирование на языке R

9.3. Статистика

- 9.3.1. Введение в статистику
- 9.3.2. Линейная и логистическая регрессия
- 9.3.3. PCA и кластеризация

9.4. Машинное обучение

- 9.4.1. Выбор модели и регуляризация
- 9.4.2. Случайные деревья и леса
- 9.4.3. Обработка естественного языка

9.5. Большие данные

- 9.5.1. Hadoop
- 9.5.2. Spark
- 9.5.3. Системы совместных рекомендаций и фильтрации

9.6. Истории успеха в области науки о данных

- 9.6.1. Сегментация клиентов с использованием модели RFM
- 9.6.2. Применение дизайна экспериментов
- 9.6.3. Ценность цепочки поставок: Прогнозирование
- 9.6.4. Бизнес-аналитика

9.7. Гибридные архитектуры в больших данных

- 9.7.1. Лямбда-архитектура
- 9.7.2. Каппа-архитектура
- 9.7.3. Apache Flink и практическое применение
- 9.7.4. Amazon Web Services

9.8. Большие данные в облаке

- 9.8.1. AWS: Kinesis
- 9.8.2. AWS: DynamoDB
- 9.8.3. Google Cloud Computing
- 9.8.4. Google BigQuery

Модуль 10. Веб-дизайн, юзабилити и пользовательский опыт

10.1. UX-дизайн

- 10.1.1. Информационная архитектура
- 10.1.2. SEO и аналитика для UX
- 10.1.3. Целевые страницы

10.2. Технические термины UX-дизайна

- 10.2.1. Вайрфрейм и компоненты
- 10.2.2. Схема взаимодействия и навигационный поток
- 10.2.3. Профиль пользователя
- 10.2.4. Процесс и воронка процесса

10.3. Исследования

- 10.3.1. Исследования в проектах по дизайну интерфейсов
- 10.3.2. Качественный и количественный подход
- 10.3.3. Информирование о результатах исследований

10.4. Цифровой дизайн

- 10.4.1. Цифровой прототип
- 10.4.2. Axure и Responsive
- 10.4.3. Дизайн взаимодействия и визуальный дизайн

10.5. Пользовательский опыт

- 10.5.1. Методология дизайна, ориентированного на пользователя
- 10.5.2. Методы исследования пользователей
- 10.5.3. Вовлечение клиента в процесс
- 10.5.4. Управление покупательским опытом

10.6. Разработка стратегии пользовательского опыта

- 10.6.1. Деревья контента
- 10.6.2. Wireframes с высокой точностью
- 10.6.3. Карты компонентов
- 10.6.4. Руководства по юзабилити

10.7. Оценка юзабилити

- 10.7.1. Методы оценки юзабилити
- 10.7.2. Визуализация данных
- 10.7.3. Представление данных

10.8. Управление потребительской ценностью и клиентским опытом

- 10.8.1. Использование повествований и сторителлинг
- 10.8.2. Совместный маркетинг как стратегия
- 10.8.3. Управление контент-маркетингом
- 10.8.4. Окупаемость инвестиций в управление клиентским опытом

Модуль 11. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность**11.1. Глобализация и руководство**

- 11.1.1. Руководство и корпоративное управление
- 11.1.2. Основы корпоративного управления в компаниях
- 11.1.3. Роль совета директоров в рамках корпоративного управления

11.2. Кросс-культурный менеджмент

- 11.2.1. Концепция кросс-культурного менеджмента
- 11.2.2. Вклад в познание национальных культур
- 11.2.3. Управление разнообразием

11.3. Деловая этика

- 11.3.1. Этика и мораль
- 11.3.2. Деловая этика
- 11.3.3. Лидерство и этика в компаниях

11.4. Устойчивость

- 11.4.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 11.4.2. Планирование
- 11.4.3. Устойчивые предприятия

11.5. Корпоративная социальная ответственность

- 11.5.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 11.5.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 11.5.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

11.6. Системы и инструменты ответственного управления

- 11.6.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 11.6.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 11.6.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 11.6.4. Инструменты и стандарты КСО

11.7. Транснациональные компании и права человека

- 11.7.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 11.7.2. Транснациональные компании и международное право
- 11.7.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

11.8. Правовое регулирование и корпоративное управление

- 11.8.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 11.8.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 11.8.3. Международное трудовое право

Модуль 12. Управление персоналом и талантами**12.1. Стратегическое управление персоналом**

- 12.1.1. Стратегическое управление и человеческие ресурсы
- 12.1.2. Стратегическое управление персоналом

12.2. Управление персоналом по компетенциям

- 12.2.1. Анализ потенциала
- 12.2.2. Политика вознаграждения
- 12.2.3. Планирование карьеры/повышения

12.3. Оценка работоспособности и управление ею

- 12.3.1. Управление производительностью
- 12.3.2. Управление эффективностью: цели и процесс

12.4. Развитие высокоэффективных команд

- 12.4.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
- 12.4.2. Методики управления высокоэффективными командами

12.5. Переговоры и управление конфликтами

- 12.5.1. Переговоры
- 12.5.2. Управление конфликтами
- 12.5.3. Антикризисное управление

12.6. Управленческая коммуникация

- 12.6.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
- 12.6.2. Департаменты коммуникации
- 12.6.3. Менеджер по связям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям

12.7. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов

- 12.7.1. Производительность
- 12.7.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

Модуль 13. Экономический и финансовый менеджмент

13.1. Экономическая среда

- 13.1.1. Макроэкономическая среда и внутренняя финансовая система
- 13.1.2. Финансовые учреждения
- 13.1.3. Финансовые рынки
- 13.1.4. Финансовые активы
- 13.1.5. Прочие организации финансового сектора

13.2. Управленческий учет

- 13.2.1. Основные понятия
- 13.2.2. Активы компании
- 13.2.3. Обязательства компании
- 13.2.4. Чистая стоимость компании
- 13.2.5. Счет прибылей и убытков

13.3. Информационные системы и бизнес-интеллект

- 13.3.1. Основы и классификация
- 13.3.2. Этапы и методы распределения затрат
- 13.3.3. Выбор центра затрат и эффекта

13.4. Бюджет и управленческий контроль

- 13.4.1. Модель бюджета
- 13.4.2. Капитальный бюджет
- 13.4.3. Операционный бюджет
- 13.4.5. Бюджет казначейства
- 13.4.6. Мониторинг бюджета

13.5. Финансовый менеджмент

- 13.5.1. Финансовые решения компании
- 13.5.2. Финансовый отдел
- 13.5.3. Денежные излишки
- 13.5.4. Риски, связанные с управлением финансами
- 13.5.5. Управление рисками в финансовом менеджменте

13.6. Финансовое планирование

- 13.6.1. Определение финансового планирования
- 13.6.2. Действия, которые необходимо предпринять при финансовом планировании
- 13.6.3. Создание и разработка бизнес-стратегии
- 13.6.4. Таблица движения денежных средств
- 13.6.5. Таблица оборотных активов

13.7. Корпоративная финансовая стратегия

- 13.7.1. Корпоративная стратегия и источники финансирования
- 13.7.2. Продукты корпоративного финансирования

13.8. Стратегическое финансирование

- 13.8.1. Самофинансирование
- 13.8.2. Увеличение собственных средств
- 13.8.3. Гибридные ресурсы
- 13.8.4. Финансирование через посредников

13.9. Финансовый анализ и планирование

- 13.9.1. Анализ бухгалтерского баланса
- 13.9.2. Анализ отчета о прибылях и убытках
- 13.9.3. Анализ рентабельности

13.10. Анализ и решение кейсов/проблем

- 13.10.1. Финансовая информация о Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Модуль 14. Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность**14.1. Управление продажами**

- 14.1.1. Концептуальные основы управления бизнесом
- 14.1.2. Коммерческая стратегия и планирование
- 14.1.3. Роль коммерческих менеджеров

14.2. Маркетинг

- 14.2.1. Концепция маркетинга
- 14.2.2. Основы маркетинга
- 14.2.3. Маркетинговая деятельность компании

14.3. Управление стратегическим маркетингом

- 14.3.1. Концепция маркетинга
- 14.3.2. Концепция стратегического маркетингового планирования
- 14.3.3. Этапы процесса стратегического маркетингового планирования

14.4. Цифровой маркетинг и электронная коммерция

- 14.4.1. Цели цифрового маркетинга и электронной коммерции
- 14.4.2. Цифровой маркетинг и средства массовой информации, которые он использует
- 14.4.3. Электронная коммерция. Общий контекст
- 14.4.4. Категории электронной коммерции
- 14.4.5. Преимущества и недостатки *электронной коммерции* по сравнению с традиционной торговлей

14.5. Цифровой маркетинг для укрепления бренда

- 14.5.1. Онлайн-стратегии для улучшения репутации вашего бренда
- 14.5.2. *Брендингованный контент и сторителлинг*

14.6. Цифровой маркетинг для привлечения и удержания клиентов

- 14.6.1. Стратегии лояльности и вовлечения через интернет
- 14.6.2. *Управление взаимоотношениями с посетителями*
- 14.6.3. Гиперсегментация

14.7. Управление цифровыми кампаниями

- 14.7.1. Что такое цифровая рекламная кампания?
- 14.7.2. Шаги по запуску маркетинговой кампании в Интернете
- 14.7.3. Ошибки при проведении цифровых рекламных кампаний

14.8. Стратегия продаж

- 14.8.1. Стратегия продаж
- 14.8.2. Методы продаж

14.9. Корпоративная коммуникация

- 14.9.1. Понятие
- 14.9.2. Важность коммуникации в организации
- 14.9.3. Тип коммуникации в организации
- 14.9.4. Функции коммуникации в организации
- 14.9.5. Элементы коммуникации
- 14.9.6. Проблемы коммуникации
- 14.9.7. Сценарии коммуникации

14.10. Коммуникация и цифровая репутация

- 14.10.1. Онлайн-репутация
- 14.10.2. Как измерить цифровую репутацию?
- 14.10.3. Инструменты для создания онлайн-репутации
- 14.10.4. Отчет о репутации в Интернете
- 14.10.5. *Брендинг онлайн*

Модуль 15. Исполнительный менеджмент

15.1. Общий менеджмент

- 15.1.1. Концепция общего менеджмента
- 15.1.2. Действия генерального директора
- 15.1.3. Генеральный директор и его функции
- 15.1.4. Трансформация работы менеджмента

15.2. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

- 15.2.1. Менеджер и его функции. Организационная культура и подходы к ней

15.3. Управление операциями

- 15.3.1. Важность управления
- 15.3.2. Цепочка создания стоимости
- 15.3.3. Управление качеством

15.4. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей

- 15.4.1. Межличностная коммуникация
- 15.4.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 15.4.3. Барьеры коммуникации

15.5. Средства личной и организационной коммуникации

- 15.5.1. Межличностная коммуникация
- 15.5.2. Инструменты межличностной коммуникации
- 15.5.3. Коммуникация в организации
- 15.5.4. Инструменты в организации

15.6. Кризисная коммуникация

- 15.6.1. Кризис
- 15.6.2. Фазы кризиса
- 15.6.3. Сообщения: содержание и моменты

15.7. Подготовка кризисного плана

- 15.7.1. Анализ потенциальных проблем
- 15.7.2. Планирование
- 15.7.3. Адекватность персонала

15.8. Личный брендинг

- 15.8.1. Стратегии личного брендинга
- 15.8.2. Законы личного брендинга
- 15.8.3. Инструменты для создания личного бренда

“

*Уникальный, ключевой
и решающий опыт обучения
для повышения вашего
профессионального роста”*

07

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как **Журнал медицины Новой Англии**.



“

Откройте для себя методику *Relearning*, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

Бизнес-школа ТЕСН использует метод кейсов для контекстуализации всего содержания

Наша программа предлагает революционный метод развития навыков и знаний. Наша цель - укрепить компетенции в условиях меняющейся среды, конкуренции и высоких требований.

“

С ТЕСН вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру”



Эта программа подготовит вас к решению бизнес-задач в условиях неопределенности и достижению успеха в бизнесе.



Наша программа подготовит вас к решению новых задач в условиях неопределенности и достижению успеха в карьере.

Инновационный и отличный от других метод обучения

Эта программа TECH - интенсивная программа обучения, созданная с нуля для того, чтобы предложить менеджерам задачи и бизнес-решения на самом высоком уровне, на международной арене. Благодаря этой методологии ускоряется личностный и профессиональный рост, делая решающий шаг на пути к успеху.

Метод кейсов, составляющий основу данного содержания, обеспечивает следование самым современным экономическим, социальным и деловым реалиям.

“ *В ходе совместной деятельности и рассмотрения реальных кейсов студент научится разрешать сложные ситуации в реальной бизнес-среде”*

Метод кейсов является наиболее широко используемой системой обучения в лучших бизнес-школах мира на протяжении всего времени их существования. Разработанный в 1912 году для того, чтобы студенты-юристы могли изучать право не только на основе теоретического содержания, метод кейсов заключается в том, что им представляются реальные сложные ситуации для принятия обоснованных решений и ценностных суждений о том, как их разрешить. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете.

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? Именно с этим вопросом мы сталкиваемся при использовании метода кейсов - метода обучения, ориентированного на действие. На протяжении всей программы студенты будут сталкиваться с многочисленными реальными случаями из жизни. Им придется интегрировать все свои знания, исследовать, аргументировать и защищать свои идеи и решения.

Методология *Relearning*

ТЕСН эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает различные дидактические элементы в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: *Relearning*.

Наша онлайн-система позволит вам организовать свое время и темп обучения, адаптируя его к вашему графику. Вы сможете получить доступ к содержанию с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет.

В ТЕСН вы будете учиться по передовой методике, разработанной для подготовки руководителей будущего. Этот метод, играющий ведущую роль в мировой педагогике, называется *Relearning*.

Наша Бизнес-школа - единственный вуз, имеющий лицензию на использование этого успешного метода. В 2019 году нам удалось повысить общий уровень удовлетворенности наших студентов (качество преподавания, качество материалов, структура курса, цели...) по отношению к показателям лучшего онлайн-университета.



В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу. Благодаря этой методике более 650 000 выпускников университетов добились беспрецедентного успеха в таких разных областях, как биохимия, генетика, хирургия, международное право, управленческие навыки, спортивная наука, философия, право, инженерное дело, журналистика, история, финансовые рынки и инструменты. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

Согласно последним научным данным в области нейронауки, мы не только знаем, как организовать информацию, идеи, образы и воспоминания, но и знаем, что место и контекст, в котором мы что-то узнали, имеют фундаментальное значение для нашей способности запомнить это и сохранить в гиппокампе, чтобы удержать в долгосрочной памяти.

Таким образом, в рамках так называемого нейрокогнитивного контекстно-зависимого электронного обучения, различные элементы нашей программы связаны с контекстом, в котором участник развивает свою профессиональную практику.

В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе экспертного наблюдения третьей стороны.

Так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



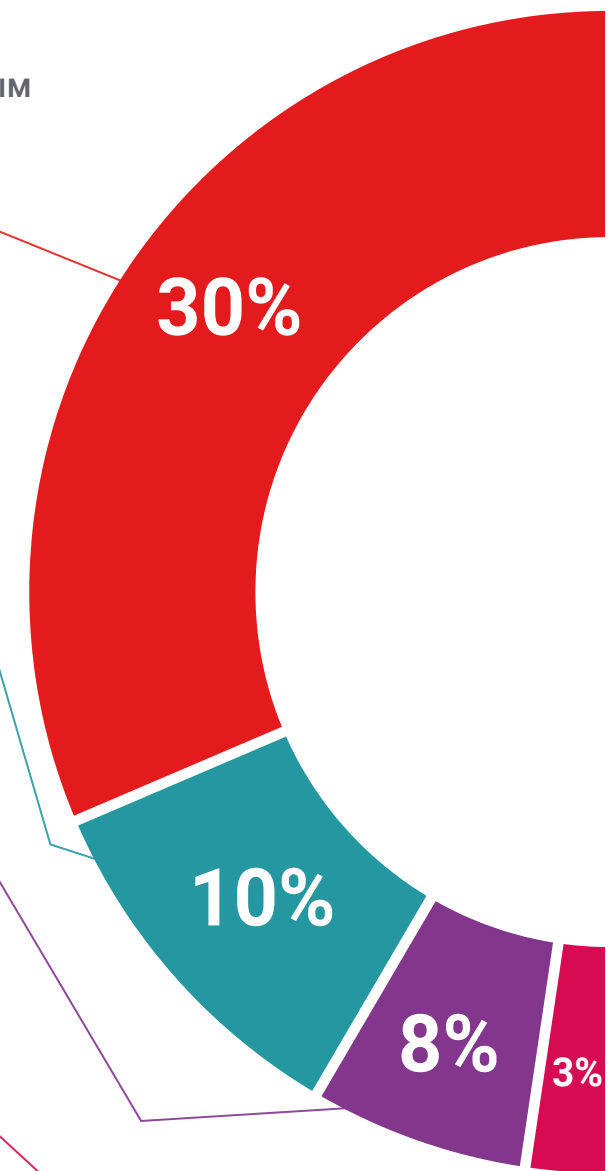
Практика управленческих навыков

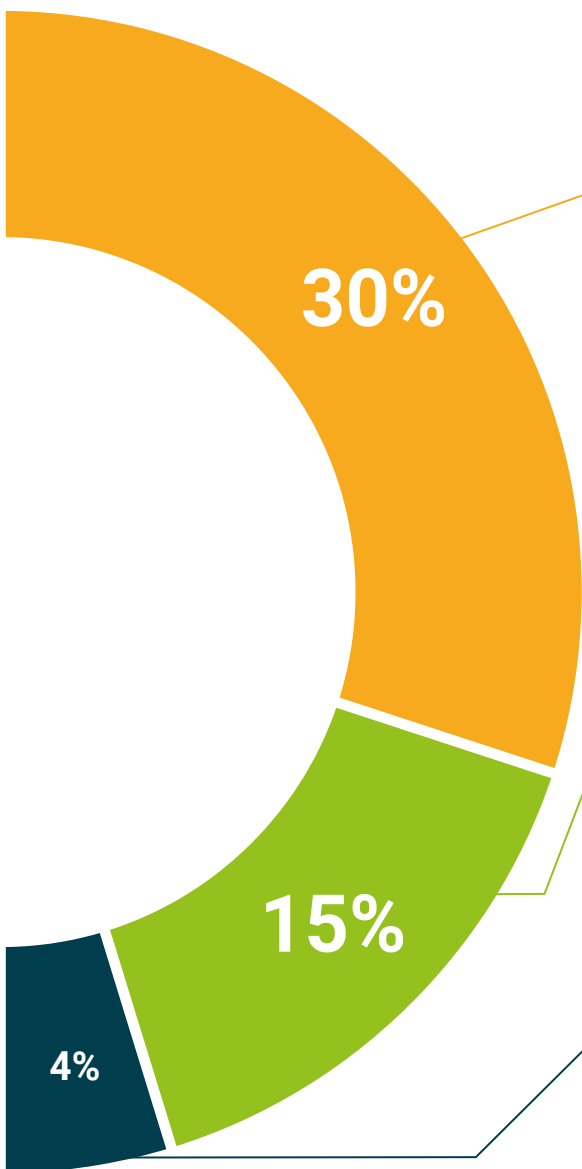
Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





Метод кейсов

Метод дополнится подборкой лучших кейсов, выбранных специально для этой квалификации. Кейсы представляются, анализируются и преподаются лучшими специалистами в области высшего менеджмента на международной арене.



Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

Эта уникальная обучающая система для представления мультимедийного содержания была отмечена компанией Microsoft как "Европейская история успеха".



Тестирование и повторное тестирование

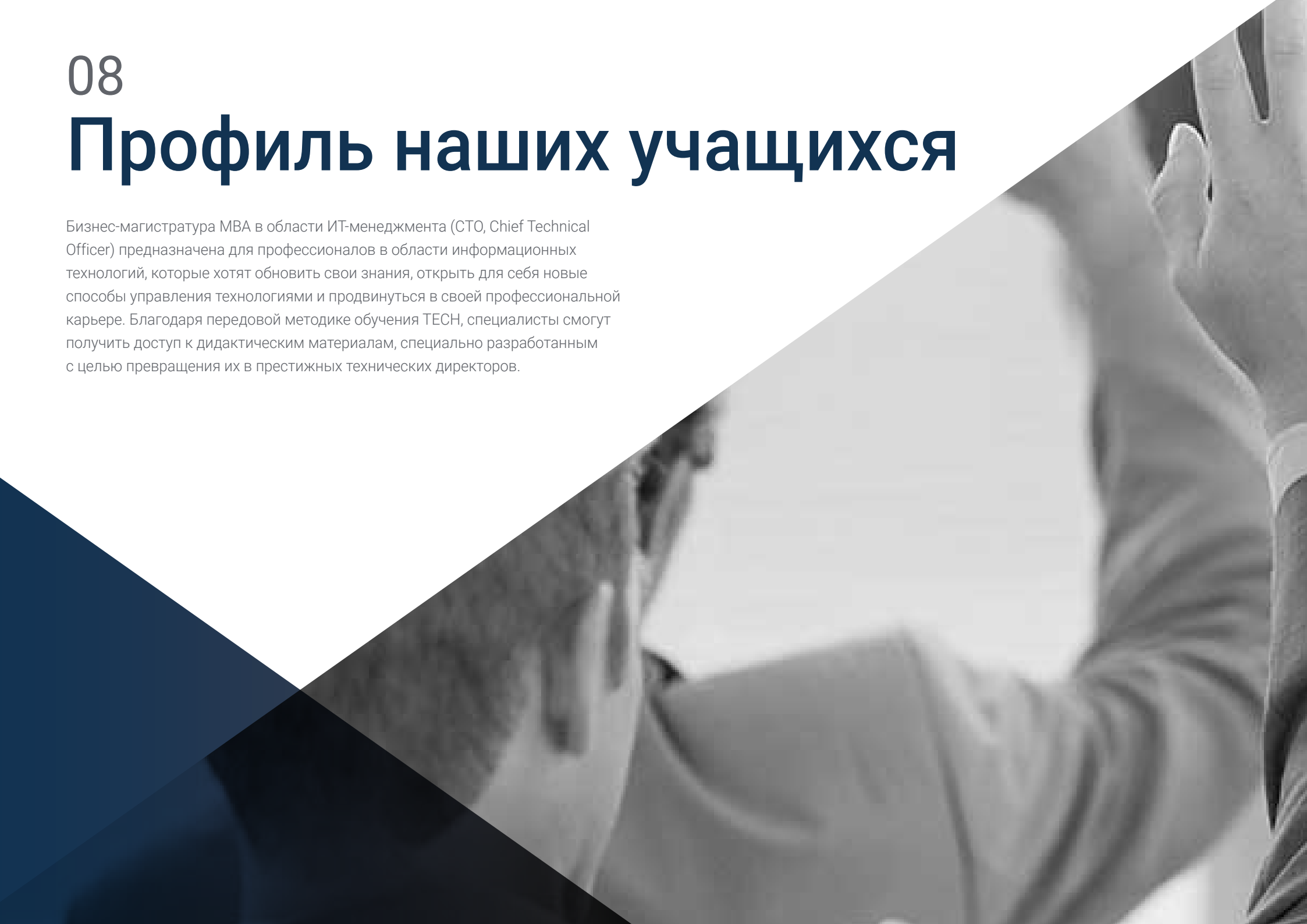
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

Профиль наших учащихся

Бизнес-магистратура MBA в области ИТ-менеджмента (СТО, Chief Technical Officer) предназначена для профессионалов в области информационных технологий, которые хотят обновить свои знания, открыть для себя новые способы управления технологиями и продвинуться в своей профессиональной карьере. Благодаря передовой методике обучения ТЕСН, специалисты смогут получить доступ к дидактическим материалам, специально разработанным с целью превращения их в престижных технических директоров.



“

Если у вас есть опыт работы в ИТ секторе, и вы ищете возможность интересного совершенствования своей карьеры, продолжая работать, то эта программа для вас”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Ана Рубио

Главный технический директор

"Я компьютерный инженер, и после шести лет работы программистом и аналитиком проектов я нашла в этой программе возможность изменить свою профессиональную карьеру. Мой опыт был очень положительным. Данная Бизнес-магистратура закладывает основы управления в мире бизнеса, которые являются фундаментальной основой повседневной работы технического директора"

09

Руководство курса

Стремясь обеспечить высочайшее качество всего содержания, TESH при разработке этой программы опирается на преподавательский состав международного уровня. Благодаря серии *мастер-классов* высокого уровня студенты смогут увидеть ключи к лидерству в таких известных компаниях, как Amazon или Microsoft, получив уникальное видение ведущего менеджера в обеих компаниях.



“

Ознакомьтесь с управлением ИТ на самом высоком уровне с уникальной точки зрения, представленной авторитетными международными менеджерами”

Приглашенный руководитель международного уровня

Лидер в области технологий с десятилетним опытом работы в крупных транснациональных корпорациях, Рик Готье занимает видное место в сфере облачных услуг и комплексного совершенствования процессов. Он признан как высокоэффективный лидер и руководитель команды, демонстрирующий природный талант обеспечивать высокий уровень вовлеченности своих сотрудников.

Рик Готье прекрасно разбирается в стратегии и инновациях, разрабатывает новые идеи и подкрепляет свои успехи качественными данными. Его опыт работы в Amazon позволил ему управлять и интегрировать ИТ-службы компании в США. В Microsoft он руководил командой из 104 человек, отвечая за обеспечение корпоративной ИТ-инфраструктуры и поддержку отделов разработки продуктов по всей компании.

Этот опыт позволил ему выделиться как высокоэффективному руководителю с выдающимися способностями к повышению эффективности, производительности и общей удовлетворенности клиентов.



Г-н Готье, Рик

- Региональный директор по ИТ в Amazon, Сиэтл, США
- Старший менеджер программ в Amazon
- Вице-президент компании Wimmer Solutions
- Старший директор по продуктивным инженерным услугам в Microsoft
- Диплом по кибербезопасности университета Western Governors University
- Технический сертификат по коммерческому дайвингу от Технологического института дайверов
- Степень бакалавра наук в области экологических исследований в Эвергринском государственном колледже

“

Благодаря ТЕСН вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

Приглашенный руководитель международного уровня

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по **привлечению талантов**, Дженнифер Дав является экспертом в области технологического **рекрутинга** и **стратегии**. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка Fortune 50, включая NBCUniversal и Comcast. Ее послужной список позволил ей добиться успеха в конкурентной среде с высокими темпами роста.

В качестве **вице-президента по привлечению талантов** в Mastercard она отвечает за стратегию и реализацию программы привлечения талантов, сотрудничая с бизнес-лидерами и **отделом кадров** для достижения операционных и стратегических целей найма. В частности, она стремится **создать разнообразные, инклюзивные и высокопроизводительные** команды, которые будут способствовать инновациям и росту продуктов и услуг компании. Кроме того, она является экспертом в использовании инструментов для привлечения и удержания лучших специалистов со всего мира. Она также отвечает за **усиление бренда и ценностного предложения Mastercard** через публикации, мероприятия и социальные сети.

Дженнифер Дав демонстрирует свою приверженность постоянному профессиональному развитию, активно участвуя в работе сетей HR-специалистов и принимая участие в принятии на работу большого количества сотрудников в различных компаниях. Получив степень бакалавра в области **организационных коммуникаций** в **Университете Майами**, она занимала руководящие должности в сфере рекрутинга в компаниях различных направлений.

Д-р Дав получила признание за способность руководить организационными преобразованиями, **внедрять технологии** в процессы **подбора персонала** и разрабатывать программы для руководителей, которые готовят учреждения к предстоящим испытаниям. Она также успешно внедрила **программы благополучия сотрудников**, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



Г-жа Дав, Дженнифер

- Вице-президент по поиску талантов, Mastercard, Нью-Йорк, США
- Директор по поиску талантов, NBCUniversal, Нью-Йорк, США
- Руководитель отдела по подбору персонала в Comcast
- Руководитель отдела по подбору персонала в Rite Hire Advisory
- Исполнительный вице-президент, отдел продаж в Ardor NY Real Estate
- Директор по подбору персонала в Valerie August & Associates
- Менеджер по работе с клиентами в BNC
- Менеджер по работе с клиентами в Vault
- Степень бакалавра в области организационных коммуникаций в Университете Майами

“

В состав ТЕСН входит выдающаяся и специализированная группа приглашенных международных экспертов, занимающих важные руководящие должности в самых передовых компаниях на мировом рынке”

Приглашенный руководитель международного уровня

Роми Арман — известный международный эксперт с более чем двадцатилетним опытом работы в области цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга. За свою долгую карьеру он не раз шел на риск и постоянно выступал за инновации и изменения в бизнес-среде. Благодаря этому опыту он работал с руководителями компаний и корпоративных организаций по всему миру, подталкивая их к отходу от традиционных бизнес-моделей. Он помог таким компаниям, как Shell Energy, стать настоящими лидерами рынка, ориентированными на своих клиентов и цифровой мир.

Стратегии, разработанные Армано, имеют скрытый эффект, поскольку позволили нескольким корпорациям улучшить опыт потребителей, сотрудников и акционеров. Успех этого эксперта можно оценить с помощью таких осязаемых показателей, как CSAT, вовлеченность сотрудников в работу учреждений, в которых он работал, и рост финансового показателя EBITDA в каждом из них.

Кроме того, в своей профессиональной карьере он возвращал и возглавлял высокоэффективные команды, которые даже получали награды за свой трансформационный потенциал. В частности, в Shell он всегда стремился решить три задачи: удовлетворить сложные требования клиентов по декарбонизации, поддержать "экономически эффективную декарбонизацию" и перестроить фрагментированный ландшафт цифровых и технологических данных. Таким образом, его усилия показали, что для достижения устойчивого успеха необходимо исходить из потребностей потребителей и закладывать основы для трансформации процессов, данных, технологий и культуры.

С другой стороны, руководитель выделяется своим мастерством в области бизнес-применения искусственного интеллекта, в области которого он имеет степень последипломного образования, полученную в Лондонской школе бизнеса. В то же время он накопил опыт в области IoT и Salesforce.



Г-н Арман, Роми

- Директор по цифровой трансформации (CDO) в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Глобальный руководитель отдела электронной коммерции и обслуживания клиентов в Shell Energy Corporation, Лондон, Великобритания
- Национальный менеджер по работе с ключевыми клиентами (OEM-производители автомобилей и розничная торговля) компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре
- Степень бакалавра Университета Лидса
- Диплом последипломного образования по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена от Лондонской школы бизнеса
- Сертификация CCXP Customer Experience Professional
- Курс по цифровой трансформации для руководителей в IMD



Вы хотите обновить свои знания на самом высоком образовательном уровне? ТЕСН предлагает вам самое актуальное содержание на академическом рынке, разработанное подлинными экспертами международного уровня"

Приглашенный руководитель международного уровня

Мануэль Аренс — опытный специалист по управлению данными и руководитель высококвалифицированной команды. В действительности Аренс занимает должность **менеджера по глобальным закупкам** в подразделении технической инфраструктуры и центров обработки данных компании Google, где он проработал большую часть своей карьеры. Находясь в Маунтин-Вью (Калифорния), он занимался решением таких операционных задач технологического гиганта, как обеспечение **целостности основных данных**, **обновление данных о поставщиках** и определение их **приоритетности**. Он руководил планированием цепочки поставок центров обработки данных и оценкой рисков поставщиков, обеспечивая совершенствование процессов и управление рабочими процессами, что позволило добиться значительной экономии средств.

За более чем десятилетний опыт работы в области предоставления цифровых решений и руководства компаниями различных отраслей он обладает обширным опытом во всех аспектах предоставления стратегических решений, включая **маркетинг**, **медиааналитику**, **измерения** и **атрибуцию**. За свою работу он получил несколько наград, в том числе **BIM Leadership Award**, **Search Leadership Award**, **Export Lead Generation Programme Award** и **EMEA Best Sales Model Award**.

Аренс также занимал должность **менеджера по продажам** в Дублине, Ирландия. На этой должности он за три года сформировал команду из 4-14 человек и привел отдел продаж к достижению результатов и эффективному взаимодействию друг с другом и межфункциональными группами. Он также работал **старшим отраслевым аналитиком** в Гамбурге (Германия), создавая сторилайны для более чем 150 клиентов с использованием внутренних и сторонних инструментов для поддержки анализа. Разрабатывал и составлял подробные отчеты, демонстрирующие экспертные знания в предметной области, включая понимание **макроэкономических** и **политических/регуляторных факторов**, влияющих на внедрение и распространение технологий.

Он также возглавлял команды в таких компаниях, как **Eaton**, **Airbus** и **Siemens**, где приобрел ценный опыт управления клиентами и цепочками поставок. Его особенно отмечают за то, что он постоянно превосходит ожидания, **выстраивая ценные отношения с клиентами** и **беспрепятственно работая с людьми на всех уровнях организации**, включая заинтересованные стороны, руководство, членов команды и клиентов. Его подход, основанный на использовании данных, и способность разрабатывать инновационные и масштабируемые решения проблем отрасли сделали его выдающимся лидером в своей области.



Г-н Аренс, Мануэль

- Менеджер по глобальным закупкам в области Google, Маунтин-Вью, США
- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B, Google, США
- Директор по продажам в Google, Ирландия
- Старший отраслевой аналитик в Google, Германия
- Менеджер по работе с клиентами в Google, Ирландия
- Кредиторская задолженность в Eaton, Великобритания
- Менеджер по цепочке поставок в Airbus, Германия

“

Выбирайте TECH! Вы сможете получить доступ к лучшим дидактическим материалам, находящимся на переднем крае технологий и образования и реализуемым всемирно признанными специалистами в этой области”

Приглашенный руководитель международного уровня

Андреа Ла Сала — опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали **значительное влияние** на **модную среду**. На протяжении своей успешной карьеры он решал различные задачи, связанные с **продуктом, мерчендайзингом и коммуникациями**. Все это связано с такими престижными брендами, как **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein** и другими.

Результаты работы этого **высокопоставленного руководителя международного уровня** связаны с его доказанной способностью **синтезировать информацию** в четкие схемы и осуществлять **конкретные действия** в соответствии с **конкретными бизнес-целями**. Кроме того, его признают за **проактивность и адаптацию** к быстро меняющемуся **рабочему ритму**. Ко всему этому он добавляет **сильную коммерческую осведомленность, видение рынка** и искреннюю страсть к **продукции**.

В качестве **директора по глобальному бренду и мерчендайзингу Giorgio Armani** он курировал различные **маркетинговые стратегии** в области **одежды и аксессуаров**. Его тактика также была направлена на изучение **розничной торговли и потребностей и поведения потребителей**. В этой роли Ла Сала также отвечал за формирование маркетинга продукции на различных рынках, выступая в качестве **руководителя групп в отделах дизайна, коммуникаций и продаж**.

С другой стороны, в таких компаниях, как **Calvin Klein** или **Gruppo Coin**, он занимался проектами, направленными на развитие **структуры, разработки и маркетинга различных коллекций**. Он также отвечал за составление **эффективных календарей для кампаний** по покупке и продаже. Кроме того, он управлял **условиями, стоимостью, процессами и сроками поставки** для различных операций.

Благодаря этому опыту Андреа Ла Сала стал одним из ведущих и наиболее квалифицированных **корпоративных лидеров** в сфере **моды и роскоши**. Благодаря высокому управленческому потенциалу ему удалось эффективно реализовать **позитивное позиционирование различных брендов** и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



Г-н Ла Сала, Андреа

- Глобальный директор по марке и мерчандайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- Директор по мерчандайзингу в Calvin Klein
- Ответственный за марку в Gruppo Coin
- Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- Аналитик рынка в Fastweb
- Степень бакалавра бизнеса и экономики в Восточном университете Пьемонта

“

Самые квалифицированные и опытные международные специалисты ждут вас в TECH, чтобы предложить вам первоклассное обучение, обновленное и основанное на последних научных данных. Чего вы ждете, чтобы поступить?"

Приглашенный руководитель международного уровня

Мик Грам является синонимом инноваций и передового опыта в области бизнес-аналитики на международном уровне. Его успешная карьера связана с руководящими должностями в таких транснациональных корпорациях, как **Walmart** и **Red Bull**. Он также известен своей способностью **определять новые технологии**, которые в долгосрочной перспективе окажут долгосрочное влияние на корпоративную среду.

С другой стороны, руководитель считается **пионером в использовании методов визуализации данных**, которые упрощали сложные массивы, делая их доступными и облегчая принятие решений. Это умение стало основой его профессионального профиля, превратив его в желанного сотрудника для многих организаций, делающих ставку на **сбор информации** и **выработку конкретных действий** на ее основе.

Одним из его самых выдающихся проектов последних лет стала **платформа Walmart Data Cafe** — крупнейшая в мире платформа для **анализа больших данных**, созданная на основе облачных технологий. Кроме того, он занимал должность **директора по бизнес-аналитике** в компании **Red Bull**, охватывая такие сферы, как **продажи, дистрибуция, маркетинг и управление цепочками поставок**. Недавно его команда была отмечена за постоянные инновации в использовании нового API Walmart Luminate для **анализа покупателей** и каналов сбыта.

Что касается образования, то руководитель имеет несколько магистерских и аспирантских степеней, полученных в таких престижных центрах, как **Университет Беркли** в США и **Копенгагенский университет** в Дании. Благодаря постоянному повышению квалификации эксперт добился передовых компетенций. Таким образом, он стал считаться прирожденным **лидером новой глобальной экономики**, в центре которой — стремление к данным и их безграничным возможностям.



Г-н Грам, Мик

- Директор по бизнес-аналитике и аналитике в Red Bull, Лос-Анджелес, США
- Архитектор решений в области бизнес-аналитики в Walmart Data Cafe
- Независимый консультант по бизнес-аналитике и науке о данных
- Директор по бизнес-аналитике в Cargemini
- Старший аналитик в Nordea
- Старший консультант по бизнес-аналитике в SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Executive MBA в области электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавр и магистр математики и статистики в Копенгагенском университете



Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! В рамках этой программы MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными преподавателями

Приглашенный руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон — выдающийся специалист по цифровому маркетингу, более 19 лет проработавший в одной из самых влиятельных компаний индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. В этой должности он играл ключевую роль в контроле логистики и творческих рабочих процессов на различных цифровых платформах, включая социальные, поисковые, дисплейные и линейные медиа.

Его руководство сыграло решающую роль в разработке стратегий производства платных медиа, что привело к заметному улучшению показателей конверсии в компании.

В то же время он занимал и другие должности, такие как директор по маркетинговым услугам и менеджер по трафику в той же транснациональной компании во время своего предыдущего руководства.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по продаже цифровой недвижимости. Он также отвечал за внедрение операционных стратегий, связанных с формированием, завершением и доставкой звукового и графического контента для телевизионных рекламных роликов и трейлеров.

Кроме того, он получил степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды и степень магистра в области творческого письма в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области коммуникации и повествования. Он участвовал в Школе профессионального развития Гарвардского университета в передовых программах по использованию искусственного интеллекта в бизнесе. Таким образом, его профессиональный профиль является одним из самых актуальных в современной сфере маркетинга и цифровых медиа.



Г-н Стивенсон, Скотт

- Директор по маркетингу цифровых технологий в Warner Bros. Discovery, Бербанк, США
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра в области творческого письма Калифорнийского университета
- Степень бакалавра в области телекоммуникаций в Университете Флориды

“

Достигайте своих академических и профессиональных целей вместе с самыми квалифицированными специалистами в мире! Преподаватели MBA проведут вас через весь процесс обучения”

Приглашенный руководитель международного уровня

Доктор Эрик Найквист — ведущий международный профессионал в области спорта, построивший впечатляющую карьеру, отмеченную его стратегическим лидерством и способностью управлять изменениями и инновациями в спортивных организациях высшего уровня.

Он занимал такие высокие посты, как директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR, расположенном во Флориде, США. Имея за плечами многолетний опыт работы в NASCAR, доктор Найквист также занимал ряд руководящих должностей, в том числе старшего вице-президента по стратегическому развитию и генерального директора по коммерческим вопросам, управляя более чем десятком направлений - от стратегического развития до маркетинга развлечений.

Найквист также внес значительный вклад в развитие ведущих спортивных франшиз Чикаго. Будучи исполнительным вице-президентом клубов Чикаго Буллз и Чикаго Уайт Сокс, он продемонстрировал свою способность добиваться делового и стратегического успеха в мире профессионального спорта.

Наконец, он начал свою карьеру в спорте, работая в Нью-Йорке в качестве старшего стратегического аналитика Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ), а до этого — в качестве стажера-юриста в Федерации футбола США.



Г-н Найквист, Эрик

- Директор по коммуникациям и влиянию в NASCAR, Флорида, США
- Старший вице-президент по стратегическому развитию NASCAR
- Вице-президент по стратегическому планированию, NASCAR
- Старший директор по деловым вопросам NASCAR
- Исполнительный вице-президент, франшиза Чикаго Уайт Сокс
- Исполнительный вице-президент, франшиза Чикаго Буллз
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Степень доктора права Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бута Чикагского университета
- Бакалавр международной экономики Карлтонского колледжа



Благодаря этой 100% онлайн-программе вы сможете совмещать учебу с повседневными обязанностями, пользуясь помощью ведущих международных экспертов в интересующей вас области. Записывайтесь сейчас!"

Влияние на карьеру

ТЕСН осознает, что обучение по программе такого рода является крупной финансовой, профессиональной и, конечно же, личной инвестицией. Главной целью осуществления этой большой работы должно быть достижение профессионального роста. По этой причине ТЕСН размещает все свои ресурсы в пределах досягаемости студентов, чтобы они могли специализироваться в секторе, пользующемся высоким спросом, и получить преимущество для своей карьеры без необходимости прилагать большие усилия.



“

Вы будете управлять гибридными архитектурами в области больших данных, сертификации НИОКР и веб-дизайна вашей организации таким образом, что станете незаменимым в ней”

Эта программа даст вам инструменты, необходимые для профессионального развития в области управления и руководства ИТ.

Готовы ли вы решиться на перемены? Вас ждет отличный профессиональный рост

Программа MBA в области ИТ-менеджмента (CTO, Chief Technical Officer) от TECH Технологического университета — это интенсивная программа, которая готовит студентов к решению задач и принятию бизнес-решений на технологическом уровне в международной среде. Главная цель курса — способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Помогаем вам добиться успеха.

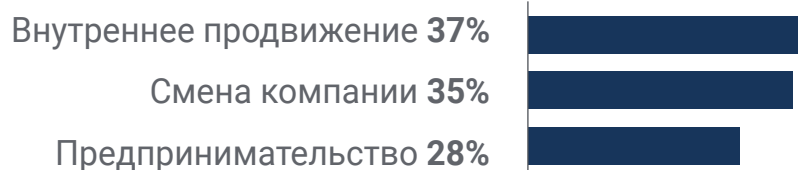
Если вы хотите усовершенствоваться, добиться положительных изменений на профессиональном уровне и пообщаться с лучшими, это место для вас.

В TECH мы стремимся к качественной специализации, чтобы наши студенты достигли профессионального успеха. Эта программа является наглядным примером.

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **25,22%**



Преимущества для вашей компании

Программа MBA в области ИТ-менеджмента (СТО, Chief Technical Officer) способствует раскрытию потенциала талантов организации, специализируясь на лидерах высокого уровня. Поэтому участие в этой академической программе позволит совершенствоваться не только на личном, но, прежде всего, на профессиональном уровне, повышая уровень подготовки и улучшая управленческие навыки студента. Более того, вступление в образовательное сообщество TECH — это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.



“

Программа предлагает
вашей компании глобальное
видение сектора,
обеспечивая краткосрочные
и долгосрочные преимущества”

Развитие и удержание талантов в компаниях – лучшая долгосрочная инвестиция.

01

Рост талантов и интеллектуального капитала

Профессионал привносит в компанию новые концепции, стратегии и перспективы, которые могут привести к соответствующим изменениям в организации.

02

Удержание руководителей с высоким потенциалом и избежание "утечки мозгов"

Эта программа укрепляет связь между компанией и специалистом и открывает новые возможности для профессионального роста внутри компании.

03

Создание агентов изменений

Вы сможете принимать решения в периоды неопределенности и кризиса, помогая организации преодолеть их.

04

Расширение возможностей для международной экспансии

Эта программа позволит компании установить контакт с основными рынками мировой экономики.



05

Разработка собственных проектов

Профессионал может работать над реальным проектом или разрабатывать новые проекты в области НИОКР или развития бизнеса своей компании.

06

Повышение конкурентоспособности

Данная программа предоставит специалистам необходимые навыки, чтобы они могли решать новые задачи и тем самым двигать организацию вперед.

12

Квалификация

Бизнес-магистратура в области MBA в области ИТ-менеджмента (СТО, Chief Technical Officer) гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Бизнес-магистратура, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

*Успешно пройдите эту программу
и получите университетский диплом
без хлопот, связанных с поездками
и бумажной волокитой”*

Данная **Бизнес-магистратура в области MBA в области ИТ-менеджмента (СТО, Chief Technical Officer)** содержит самую полную и современную программу на рынке.

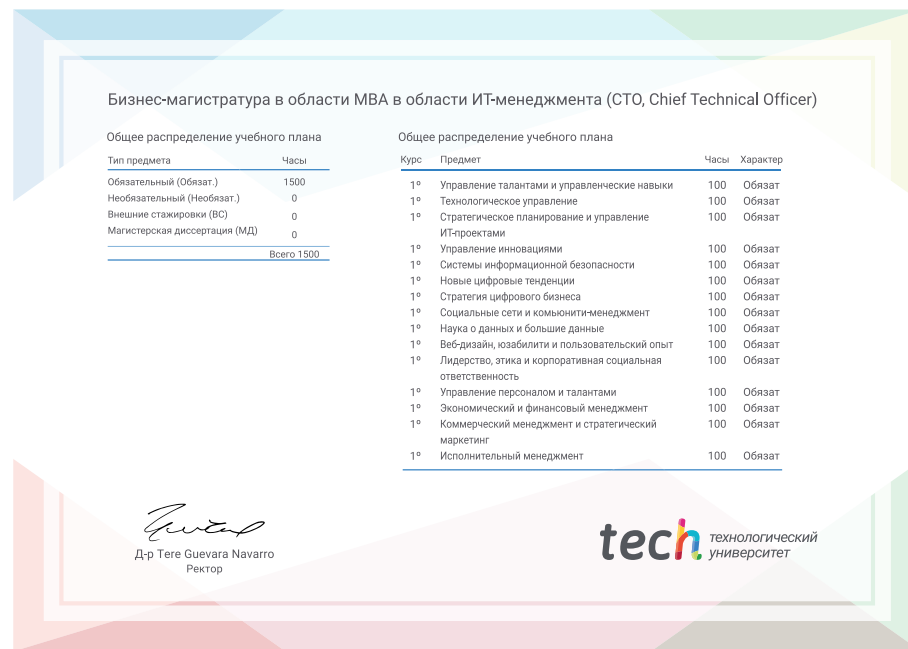
После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Бизнес-магистратура** выданный **ТЕСН Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **ТЕСН Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную в Бизнес-магистратура, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: Бизнес-магистратура MBA в области ИТ-менеджмента (СТО, Chief Technical Officer)

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**



Будущее
Здоровье Доверие Люди
Образование Информация Тьюторы
Гарантия Аккредитация Преподавание
Институты Технология Обучение
Сообщество Обязательство
Персональное внимание
Знания Настоящее Качество
Веб обучение
Развитие Институты
Виртуальный класс Языки

tech технологический
университет

Бизнес-магистратура
МВА в области ИТ-менеджмента
(CTO, Chief Technical Officer)

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Бизнес-магистратура

МВА в области ИТ-менеджмента
(СТО, Chief Technical Officer)

