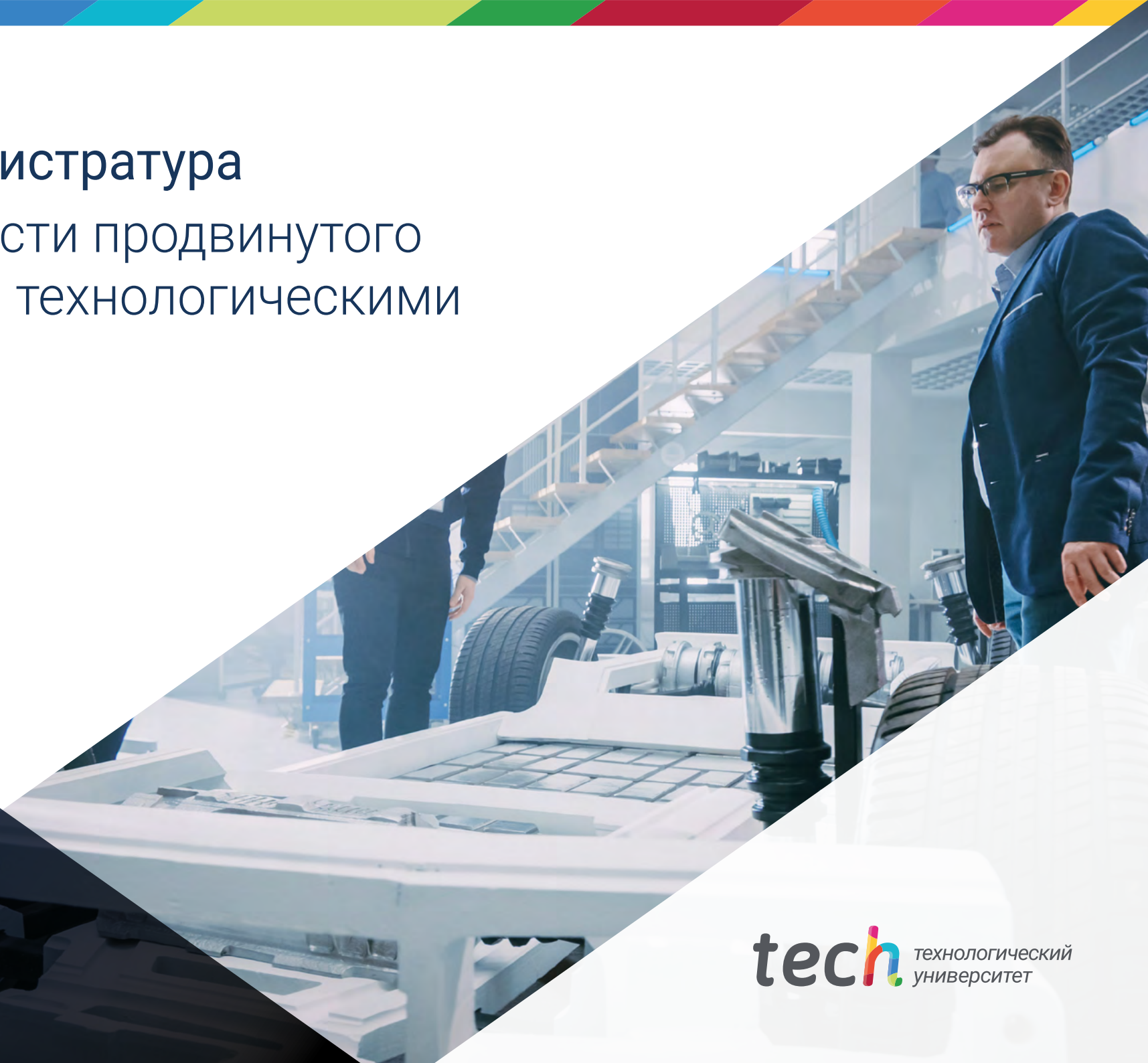


Бизнес-магистратура

МВА в области продвинутого управления технологическими проектами





Бизнес-магистратура МВА в области продвинутого управления технологическими проектами

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: выпускников университетов и дипломированных специалистов, получивших специальность в области компьютерной инженерии университетов и выпускники, получившие степень бакалавра в области компьютерной инженерии.

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-mba-advanced-technology-project-management

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. 26		стр. 44
		08	Профиль наших учащихся	09	Руководство курса	10	Влияние на карьеру
			стр. 52		стр. 56		стр. 78
				11	Преимущества для вашей компании	12	Квалификация
					стр. 82		стр. 86

01

Добро пожаловать

Сегодня, когда стремительная дигитализация захватывает практически все процессы, большинство компаний вынуждены полагаться на фигуру руководителя технологического проекта. Этот специалист должен обладать глубокими техническими знаниями в области выполняемых задач, а также уметь умело управлять командой, чтобы максимально повысить ее ценность и эффективность. Такие программы, как эта, которую TECH предлагает профессионалам бизнеса, готовят студентов к этой роли, повышая их экономические перспективы, их профессиональный и личностный рост. Все это основано на учебном плане, содержащем полные, современные практические кейсы, направленные на удовлетворение потребностей технологического делового сообщества.



Бизнес-магистратура MBA в области продвинутого управления технологическими проектами TECH TECH Технологический университет

“

Управление технологическими проектами требует высокой специализации и квалификации, а также больших управленческих и лидерских навыков. Получив диплом данной Специализированной магистратуры, вы сможете возглавить самые амбициозные и привлекательные проекты в своей области”

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 Технологическом университете



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 мультикультурном 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

Цель данной программы – укрепить лидерские навыки студентов в технологическом секторе, предложить им лучшие инструменты и специализированные знания для успешного управления проектами любого типа. Таким образом, предлагается обучение, в котором содержание разработано как с технической точки зрения, так и с точки зрения бизнеса, учитывающей текущую обстановку и рынки, что обеспечивает актуальность и соответствие преподавания последним тенденциям.



“

Если ваша цель – руководить крупными технологическими проектами, ТЕСН предоставит вам ресурсы, необходимые для того, чтобы стать компетентным, эффективным и продуктивным лидером”

TECH делает цели своих студентов своими собственными
Работайте вместе для их достижения

Программа MBA в области продвинутого управления технологическими проектами обучит вас:

01

Специализироваться в основных *фреймворках* для руководства и управления ИТ-проектами

04

Определять лидерство как модель сопровождения по отношению к традиционной авторитарной методологии

02

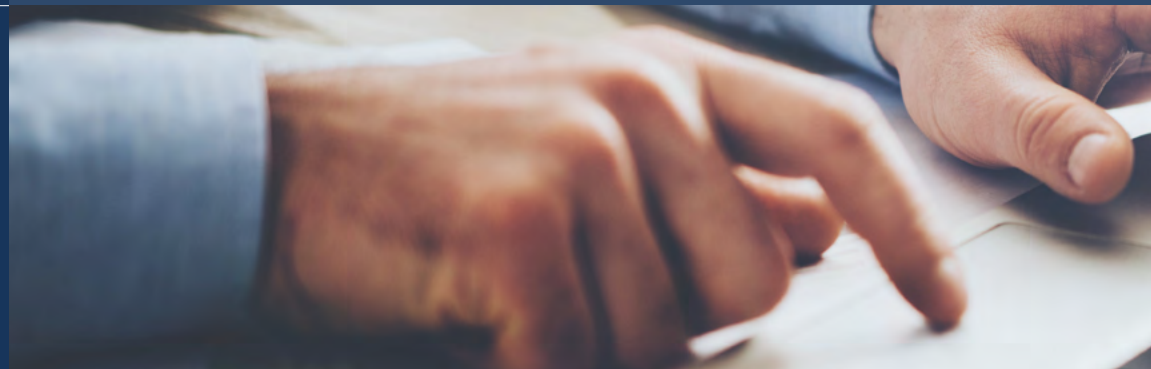
Научиться наиболее подходящим методам управления людьми и коллективами, чтобы способствовать их благополучию и продуктивности на работе

03

Работать над различными аналитическими методами для принятия стратегических решений

05

Проанализировать процессы и требования к развитию проектов *программного обеспечения*



06

Решать вопросы, связанные с управлением данными с точки зрения защиты и безопасности данных, применяя и соблюдая действующие нормативные акты

08

Изучить *Enterprise Resource Planning* и *Customer Relationship Management* для улучшения процесса принятия решений

09

Определять различные методы бизнес-анализа, чтобы предвидеть потенциальные проблемы и предлагать превентивные решения

07

Знать фундаментальные методологии разработки проектов, такие как SDLC, *Agile* или объектной ориентации

10

Исследовать сочетание знаний и навыков из различных дисциплин, чтобы предлагать междисциплинарные решения



11

Развивать навыки управления на стратегическом, организационном и проектном уровне, начиная с точки зрения предложения ценности и заканчивая разработкой стратегий трансформации бизнеса

12

Понимать важность данных в управлении проектами и понимать, как аналитика может быть использована для концентрации усилий команды проекта

13

Понимать использование Google Analytics в качестве ключевого инструмента анализа данных и научиться улучшать процесс принятия решений на основе полученных данных

14

Рассмотреть важность правильного использования Scorecards для автоматизации контроля за достижением целей



15

Изучить методы управления инцидентами, чтобы внедрить их и способствовать улучшению рабочего процесса

16

Изучить основные нормативно-правовые базы в области безопасности и защиты данных, чтобы гарантировать рабочую методологию в соответствии с действующим законодательством

17

Проанализировать различные ситуации, в которых работают технологические компании в условиях изменений в обществе

18

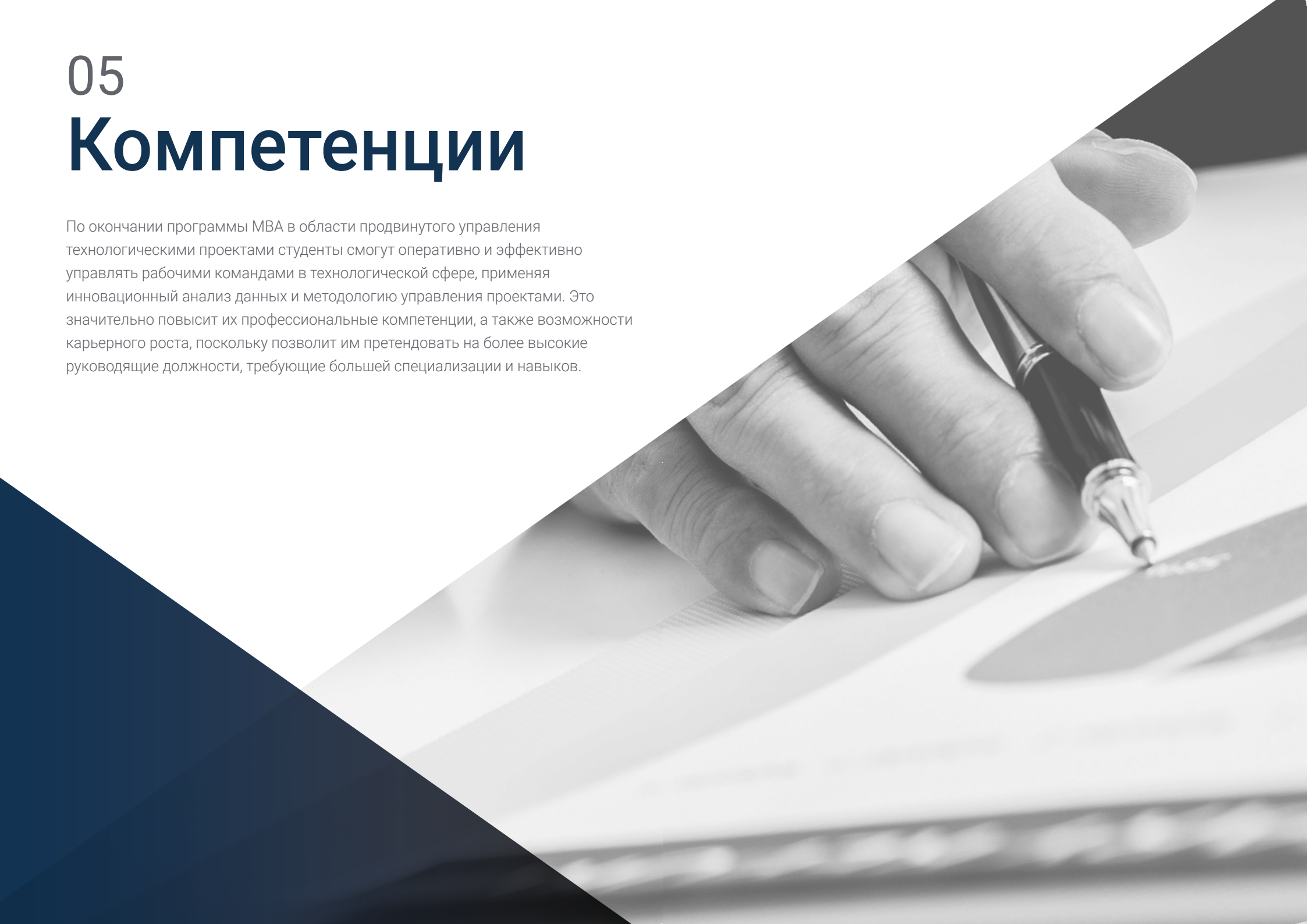
Рассмотреть эмоциональный интеллект как основной инструмент для оптимизации результатов бизнеса



05

Компетенции

По окончании программы MBA в области продвинутого управления технологическими проектами студенты смогут оперативно и эффективно управлять рабочими командами в технологической сфере, применяя инновационный анализ данных и методологию управления проектами. Это значительно повысит их профессиональные компетенции, а также возможности карьерного роста, поскольку позволит им претендовать на более высокие руководящие должности, требующие большей специализации и навыков.



“

Вы будете соответствовать требованиям, которые ищут крупные технологические компании, чтобы возглавить их самые требовательные проекты”

01

Использовать основные инструменты на рынке для мониторинга KPI, чтобы контролировать выполнение и ход проекта в соответствии с заданной стратегией

02

Применять в проектах методологию *Scrum* и *Kanban* правильно и эффективно

03

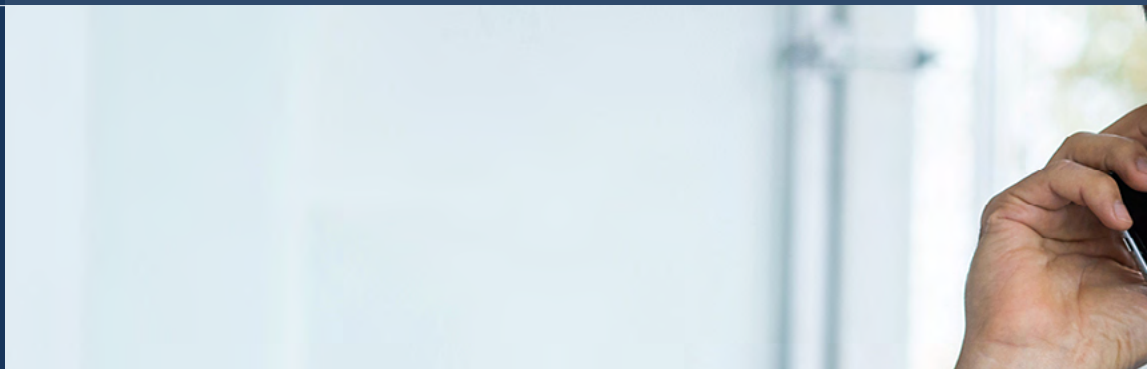
Разрабатывать наиболее распространенные информационные системы управления

04

Определять важность управления качеством в управлении проектами *программного обеспечения* и научиться применять необходимые критерии для его создания и контроля

05

Проектировать базы данных с использованием анализа процессов и интегрированной методологии управления проектами



06

Умело общаться вербально и невербально, привнося качество в межличностные отношения в компании

08

Определять системы управления доступные в режиме реального времени

09

Определить стратегии благоприятного разрешения конфликтов при помощи инновационных техник ведения переговоров

07

Устанавливать прямую связь между отделами компании и клиентами

10

Эффективно доносить результаты анализа до технической и нетехнической аудитории



11

Разрабатывать стратегии управления для мониторинга проектов и процессов

14

Анализировать веб-сайты или цифровые платформы для оптимизации способа, посредством которого пользователь взаимодействует с их различными функциональными возможностями

12

Предлагать, сообщать и разрабатывать бизнес-модели или модели трансформации бизнеса, обосновывая их преимущества и возможности для организации

13

Понимать отличия между различными парадигмами хранения информации: *Озеро данных, хранилище данных и витрина данных*



15

Применять методы, основанные на анализе данных, для повышения общей эффективности работы организации

16

Проводить проверку и аудит нового продукта разработки *программного обеспечения* и связанной с ним деятельности на протяжении всего цикла разработки

17

Разрабатывать методы обеспечения соблюдения правил защиты данных в рамках управления проектом

18

Применять *коучинг* в сфере бизнеса путем совершенствования образовательных процессов



06

Структура и содержание

Программа MBA в области продвинутого управления технологическими проектами адаптируется к потребностям студента, так как она на 100% онлайн, студент может выбрать график обучения, который наилучшим образом соответствует его возможностям и конкретным интересам. Это отличная возможность для карьерного роста всех, кто стремится занять руководящие должности в сфере технологий.



“

TECH гарантирует вам доступ к лучшей учебной программе в области продвинутого управления технологическими проектами, чтобы вы могли претендовать на самые высокие должности в этом секторе"

Учебный план

Программа MBA в области продвинутого управления технологическими проектами в ТЕСН Технологического университета представляет собой комплексную программу, которая обучает студентов принятию решений и эффективному руководству многопрофильными рабочими командами, подчеркивая важность необходимых технических знаний в области технологий.

Содержание программы MBA в области продвинутого управления технологическими проектами содержит самые передовые методологии и техники бизнес-лидерства, всегда ориентированные на управление технологическими проектами.

В течение 2700 часов, отведенных на программу, студенты изучают множество реальных и практических кейсов, что делает образовательный опыт более погруженным в реальные бизнес-ситуации.

Данная Бизнес-магистратура направлена на новую перспективу лидера как фигуры доверия, отходя от традиционной авторитарной перспективы, изучая такие темы, как эмоциональный интеллект рабочей команды или невербальная коммуникация, направленная на улучшение отношений внутри самой компании.

Учебная программа, которая готовит студентов к самым амбициозным ответственным позициям в технологической отрасли, помогая им достичь совершенства в области управления бизнесом.

Ниже перечислены 15 модулей, составляющих данную Специализированную магистратуру, которые будут преподаваться в течение 12 месяцев:

Модуль 1.	Руководство и <i>Agile</i> -управление технологическими проектами
Модуль 2.	Управление требованиями и анализ процессов в проектах по разработке <i>программного обеспечения</i>
Модуль 3.	Управление бизнесом: Технологии управления ресурсами и клиентами
Модуль 4.	Руководство и контроль ИТ-проектов с помощью бизнес-аналитики
Модуль 5.	Стратегический мониторинг и контроль ИТ-проектов
Модуль 6.	Цифровая аналитика для принятия решений в технологических проектах
Модуль 7.	Улучшение ИТ-проектов и бизнеса с помощью аналитических методов
Модуль 8.	Качество в управлении и реализации проектов по разработке <i>программного обеспечения</i>
Модуль 9.	Нормативное регулирование информационной безопасности в технологических проектах
Модуль 10.	Управление командами в ИТ-проектах
Модуль 11.	Лидерство, этика и корпоративная социальная ответственность
Модуль 12.	Управление персоналом и талантами
Модуль 13.	Финансово-экономическое управление
Модуль 14.	Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг
Модуль 15.	Управленческий менеджмент



Где, когда и как учиться?

TECH предлагает возможность обучения по программе специализированной магистратуры в области продвинутого управления технологическими проектами 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. Руководство и Agile-управление технологическими проектами

1.1. Управление проектами

- 1.1.1. Управление проектами
- 1.1.2. Фазы проекта

1.2. Руководство проектов в соответствии с Институтом управления проектами

- 1.2.1. PMI и PMBOK
- 1.2.2. Проект, программа и портфель проектов
- 1.2.3. Эволюция и активы процессов организаций, работающих с проектами

1.3. Управление процессами в соответствии с Институтом управления проектами

- 1.3.1. Группы процессов и области знаний
- 1.3.2. Матрица процесса

1.4. Agile-методологии для управления проектами

- 1.4.1. Мотивация к применению
- 1.4.2. Ценности *Agile* и принципы манифеста *Agile*
- 1.4.3. Сценарии применения

1.5. Scrum для Agile-управления проектами: обзор фреймворка

- 1.5.1. *Фреймворк* для Agile-управления
- 1.5.2. Основные принципы и ценности Scrum

1.6. Scrum для Agile-управления проектами: применение модели

- 1.6.1. Применение *фреймворка*
- 1.6.2. Участники, роли и обязанности в Scrum
- 1.6.3. *Планирование спринта, ежедневный Scrum, обзор спринта, ретроспектива спринта и доработка спринта*

1.7. Scrum для Agile-управления проектами

- 1.7.1. *Бэклог продукта, бэклог спринта* и рост
- 1.7.2. Соглашения в Scrum-команде
- 1.7.3. Оценка эффективности

1.8. KANBAN для Agile-управления проектами

- 1.8.1. Модель
- 1.8.2. Метод Канбан, элементы и преимущества
- 1.8.3. Типичные сценарии использования

1.9. KANBAN для Agile-управления проектами: применение модели

- 1.9.1. Основа
- 1.9.2. Область применения
- 1.9.3. Оценка эффективности

1.10. Выбор модели управления проектом

- 1.10.1. Критерии выбора типа модели руководства
- 1.10.2. Традиционные методы vs. Agile-методы
- 1.10.3. Выводы

Модуль 2. Управление требованиями и анализ процессов в проектах по разработке программного обеспечения**2.1. Анализ систем**

- 2.1.1. Обязанности системного аналитика
- 2.1.2. Цикл разработки ИТО: SDLC, OO, Agile
- 2.1.3. SDLC, OO и Agile

2.2. Важность анализа и проектирования систем

- 2.2.1. Информационная система
- 2.2.2. Интеграция ИТ-технологий: Аппаратное обеспечение и ПО
- 2.2.3. Выбор методологии

2.3. Жизненный цикл разработки программного обеспечения

- 2.3.1. Кампании и типы
- 2.3.2. Выкуп и управление
- 2.3.3. Виды стратегии
- 2.3.4. План цифрового маркетинга

2.4. Модель и проектирование систем. Интеграция

- 2.4.1. Зависимости от других операционных систем в организации
- 2.4.2. Интеграция с методологиями управления проектами, такими как PMBOK
- 2.4.3. Интеграция с Agile-методологиями

2.5. Выполнение требований

- 2.5.1. Интерактивные методы: интервью, JAD и анкеты
- 2.5.2. Неинтерактивные методы: Наблюдение, проверка документов
- 2.5.3. Методы отбора проб: Sampling

2.6. Анализ процессов. DFDs

- 2.6.1. Разработка многоуровневых DFD
- 2.6.2. Типы DFDs: физические и логические, на основе событий
- 2.6.3. Разделенные DFDs

2.7. Анализ процессов. Словарь данных

- 2.7.1. Создание словаря данных на основе предыдущей DAFD
- 2.7.2. Номенклатура словаря данных
- 2.7.3. Создание XMLs для обмена данными с другими системами

2.8. Анализ процессов. Характеристики процессов

- 2.8.1. Структурированные и полуструктурированные решения
- 2.8.2. IF-THE-ELSE
- 2.8.3. Таблицы и деревья решений

2.9. Важность проектирования

- 2.9.1. Выходные данные проектирования
- 2.9.2. Входные данные проектирования
- 2.9.3. Валидация проектирования

2.10. Проектирование баз данных

- 2.10.1. Нормализация данных
- 2.10.2. Диаграммы E-R: отношения "1-ко-многим" и "многие-ко-многим"
- 2.10.3. Денормализация

Модуль 3. Управление бизнесом: технологии управления ресурсами и клиентами

3.1. Системы хранения и управление корпоративной информацией

- 3.1.1. Планирование корпоративных ресурсов
- 3.1.2. Управление взаимоотношениями с клиентами
- 3.1.3. Планирование корпоративных ресурсов vs. Управление взаимоотношениями с клиентами
- 3.1.4. Планирование корпоративных ресурсов и взаимоотношениями с клиентами в компании

3.2. Планирование корпоративных ресурсов

- 3.2.1. Вклад планирования корпоративных ресурсов в деятельность компании
- 3.2.2. Реализация и управление
- 3.2.3. Ежедневное планирование корпоративных ресурсов

3.3. Планирование корпоративных ресурсов и управление им

- 3.3.1. Модули ERP
- 3.3.2. Типы систем планирования корпоративных ресурсов
- 3.3.3. Инструменты, представленные на рынке

3.4. Управление взаимоотношениями с клиентами

- 3.4.1. Вклад управления взаимоотношениями с клиентами в деятельность компании
- 3.4.2. Проектирование информационных систем
- 3.4.3. Управление взаимоотношениями с клиентами для процессов совершенствования

3.5. Управление взаимоотношениями с клиентами для проектирования проектов

- 3.5.1. Текущее состояние среды разработки
- 3.5.2. Продажи или лояльность
- 3.5.3. Рентабельность лояльности клиентов

3.6. Управление взаимоотношениями с клиентами. Работа с информацией

- 3.6.1. Маркетинг и управление проектами
- 3.6.2. Факторы успеха
- 3.6.3. Стратегии

3.7. Управление взаимоотношениями с клиентами. Средства коммуникации

- 3.7.1. Коммуникация
- 3.7.2. Информация
- 3.7.3. Активное слушание
- 3.7.4. Стратегии инвестирования в информационные системы

3.8. Управление взаимоотношениями с клиентами. Возврат неудовлетворенного клиента

- 3.8.1. Раннее обнаружение ошибок
- 3.8.2. Исправление и устранение ошибок
- 3.8.3. Возврат клиентов и разработка процессов непрерывного совершенствования

3.9. ИТ-проекты

- 3.9.1. Цели
- 3.9.2. Корпоративное планирование ресурсов и управление взаимоотношениями с клиентами для привлечения клиентов
- 3.9.3. Разработка проектов
- 3.9.4. Оценка и учет результатов

3.10. Разработка ИТ-проекта

- 3.10.1. Наиболее частые ошибки
- 3.10.2. Методология
- 3.10.3. Сегментация и процессы
- 3.10.4. Образование
- 3.10.5. Разработка прикладных действий в процессах управления взаимоотношениями с клиентами и планирования корпоративных ресурсов

Модуль 4. Руководство и контроль ИТ-проектов с помощью бизнес-аналитики**4.1. Бизнес-аналитика**

- 4.1.1. Бизнес-аналитика
- 4.1.2. Управление данными
- 4.1.3. Жизненный цикл данных
- 4.1.4. Архитектура
- 4.1.5. Области применения

4.2. Управление ИТ-проектами с помощью аналитических методов

- 4.2.1. Выбор бизнес-аналитики
- 4.2.2. Преимущества бизнес-аналитики для проектов
- 4.2.3. Примеры и применение

4.3. Сбор и хранение

- 4.3.1. Бизнес-модели и модели данных
- 4.3.2. Типы хранения
- 4.3.3. Хранение *больших данных* в облаке

4.4. Обработка массивов данных и информации

- 4.4.1. Типы обработки данных
- 4.4.2. Методы упрощения обработки массивов
- 4.4.3. Облачная обработка

4.5. Аналитические методы

- 4.5.1. Аналитические методы
- 4.5.2. Предиктивная аналитика
- 4.5.3. Анализ паттернов и рекомендаций
- 4.5.4. Масштабируемое машинное обучение

4.6. Визуализация для принятия решений

- 4.6.1. Визуализация и анализ данных
- 4.6.2. Инструменты
- 4.6.3. Визуализация для анализа данных
- 4.6.4. Структура отчетов

4.7. Потребление бизнес-информации

- 4.7.1. Таблица показателей
- 4.7.2. Разработка и извлечение KPI
- 4.7.3. Географическая информация

4.8. Безопасность и управление

- 4.8.1. Безопасность
- 4.8.2. Управление

4.9. Реальное применение в ИТ-проектах

- 4.9.1. От сбора до обработки
- 4.9.2. От анализа к визуализации

4.10. Управление проектом

- 4.10.1. Проект
- 4.10.2. Требования и цели
- 4.10.3. Ввод в эксплуатацию и реализация

Модуль 5. Стратегический мониторинг и контроль ИТ-проектов

5.1. Данные и информация для принятия решений и управления проектами

- 5.1.1. Бизнес-аналитика
- 5.1.2. Эволюция концепции бизнес-аналитики
- 5.1.3. Жизненный цикл данных

5.2. Методы анализа информации

- 5.2.1. Описательная аналитика
- 5.2.2. Предписывающая аналитика
- 5.2.3. Предиктивная аналитика
- 5.2.4. Анализ паттернов и рекомендаций
- 5.2.5. Вклад аналитики в ИТ-проекты

5.3. Типы данных

- 5.3.1. структурированные данные
- 5.3.2. полуструктурированные данные
- 5.3.3. неструктурированные данные

5.4. Хранение и управление

- 5.4.1. Озеро данных, хранилище данных и витрина данных
- 5.4.2. Этапы управления данными: извлечение, преобразование и загрузка
- 5.4.3. Парадигма ETL и ELT

5.5. Управление данными для реализации проекта

- 5.5.1. Использование данных при разработке проекта
- 5.5.2. Принятие решений
- 5.5.3. Вклад

5.6. Решения для бизнес-аналитики: *Power BI*

- 5.6.1. Экосистема
- 5.6.2. Возможные преимущества и недостатки

5.7. Решения для бизнес-аналитики: *Tableau*

- 5.7.1. Экосистема
- 5.7.2. Преимущества и недостатки

5.8. Решения для бизнес-аналитики: *Qlik*

- 5.8.1. Экосистема
- 5.8.2. Возможные преимущества и недостатки

5.9. Решения для бизнес-аналитики: *Prometeus*

- 5.9.1. Экосистема
- 5.9.2. Возможные преимущества и недостатки

5.10. Будущее бизнес-аналитики

- 5.10.1. Облачные приложения
- 5.10.2. Бизнес-аналитика самопотребления
- 5.10.3. Интеграция с *Data Science*.
Создание стоимости

Модуль 6. Цифровая аналитика для принятия решений в технологических проектах**6.1. Цифровая аналитика**

- 6.1.1. Цифровая аналитика
- 6.1.2. Метод работы

**6.2. Google Analytics:
инструмент анализа**

- 6.2.1. Google Analytics
- 6.2.2. Количественная и качественная оценка:
показатели и размеры
- 6.2.3. Цели анализа

6.3. Метрические данные

- 6.3.1. Основные метрики
- 6.3.2. KPI (*ключевые показатели эффективности*)
или продвинутое метрики
- 6.3.3. Цель: конверсия

6.4. Размеры

- 6.4.1. Кампания/*ключевое слово*
- 6.4.2. Источник/средство
- 6.4.3. Содержание

6.5. Google Analytics

- 6.5.1. Установка и настройка инструмента
- 6.5.2. Актуальные версии: UA/GA4
- 6.5.3. Цели конверсии Воронки конверсии

**6.6. Структура Google Analytics:
рабочие области**

- 6.6.1. Учетные записи
- 6.6.2. Свойства
- 6.6.3. Просмотры

6.7. Отчеты Google Analytics

- 6.7.1. В реальном времени
- 6.7.2. Аудитория
- 6.7.3. Получение
- 6.7.4. Поведение
- 6.7.5. Конверсии

**6.8. Расширенные отчеты
в Google Analytics**

- 6.8.1. Индивидуальные отчеты
- 6.8.2. Панели
- 6.8.3. APIs

6.9. Фильтрация

- 6.9.1. Фильтрация и сегментация. Юзабилити
- 6.9.2. Предопределенные и
пользовательские сегменты
- 6.9.3. Списки ремаркетинга

6.10. План цифровой аналитики

- 6.10.1. Измерение
- 6.10.2. Внедрение в технологическую среду
- 6.10.3. Выводы

Модуль 7. Улучшение ИТ-проектов и бизнеса с помощью аналитических методов

7.1. Аналитика данных в компаниях

- 7.1.1. Аналитика данных в компаниях
- 7.1.2. Ценность
- 7.1.3. Управление проектами на основе ценностей

7.2. Цифровой маркетинг

- 7.2.1. Цифровой маркетинг
- 7.2.2. Преимущества цифрового маркетинга

7.3. Цифровой маркетинг. Подготовка

- 7.3.1. Кампании
- 7.3.2. Реализация и измерение
- 7.3.3. Варианты цифровой стратегии
- 7.3.4. Планирование

7.4. Цифровой маркетинг. Выполнение

- 7.4.1. Области применения
- 7.4.2. Интеграция в веб-среду

7.5. Жизненный цикл

- 7.5.1. Клиентский опыт vs. кампании
- 7.5.2. Измерение

7.6. Управление данными

- 7.6.1. Хранилище данных и Datalab
- 7.6.2. Приложения для создания баз кампаний
- 7.6.3. Варианты запуска

7.7. Исключений из кампаний

- 7.7.1. Типы
- 7.7.2. GDPR и Робинсон
- 7.7.3. Анонимизация данных

7.8. Панели управления

- 7.8.1. Аудитория
- 7.8.2. Сторителлинг
- 7.8.3. Области применения

7.9. Ценностные выводы в аналитике данных

- 7.9.1. Глобальный обзор клиентов
- 7.9.2. Стратегия и типы анализа
- 7.9.3. Области применения

7.10. Применение в бизнес-сценариях

- 7.10.1. Кластеризация портфеля
- 7.10.2. Модели прогнозирования риска
- 7.10.3. Характеристика клиентов портфеля
- 7.10.4. Обработка изображений
- 7.10.5. Типовые тендерные предложения

Модуль 8. Качество в руководстве и реализации проектов по разработке программного обеспечения**8.1. Качество программного обеспечения**

- 8.1.1. Методологии и нормативные акты
- 8.1.2. Отчеты по качеству *программного обеспечения*: отчет CHAOS от Standish Group
- 8.1.3. Сертификация качества *ПО*: ISO, AENOR

8.2. Безопасное кодирование

- 8.2.1. Кодирование: причины и виды кодов
- 8.2.2. Правила кодирования

8.3. Качество данных, измеренное с помощью валидации входных параметров

- 8.3.1. Эффективный сбор данных
- 8.3.2. Методы "ввода данных": OCR, клавиатура, RFID и т. д.
- 8.3.3. Тестирование и проверка валидации данных

8.4. Всеобщее управление качеством: *Шесть сигм*

- 8.4.1. Всеобщее управление качеством
- 8.4.2. *Шесть сигм*: Методология и культура
- 8.4.3. Проектирование систем "сверху вниз" и модульное программирование
- 8.4.4. Документация: Метод документирования FOLKLORE

8.5. Тестирование, обслуживание и аудит

- 8.5.1. Процессы тестирования
- 8.5.2. Использование данных тестирования
- 8.5.3. Аудиторские проверки и внешние аудиторы

8.6. Качество продуктов, внедренных в сеть

- 8.6.1. Технология "клиент-сервер"
- 8.6.2. Технология "облачных вычислений"

8.7. Обучение пользователей

- 8.7.1. Стратегии обучения пользователей
- 8.7.2. Учебные руководства

8.8. Стратегии конверсии/миграции в новые системы

- 8.8.1. Стратегии миграции: параллельная, постепенная
- 8.8.2. План миграции/конверсии
- 8.8.3. Управление владельцами данных

8.9. Безопасность

- 8.9.1. Физическая и логическая безопасность: уничтожение документов
- 8.9.2. Электронная коммерция
- 8.9.3. План "Восстановление после катастрофы"

8.10. Оценка

- 8.10.1. Методы оценки качества
- 8.10.2. Оценка в веб-средах

Модуль 9. Нормативное регулирование информационной безопасности в технологических проектах

9.1. Правила защиты данных

- 9.1.1. Нормативный знак
- 9.1.2. Субъекты, обязанные соблюдать правила
 - 9.1.2.1. Контроллеры, совместные контроллеры и процессоры
- 9.1.3. Фигура делегата по защите данных

9.2. Обработка персональных данных

- 9.2.1. Справедливость, лояльность и прозрачность
- 9.2.2. Ограничение цели
- 9.2.3. Минимизация, точность и ограничение срока хранения данных
- 9.2.4. Целостность и конфиденциальность
- 9.2.5. Проактивная ответственность

9.3. Защита данных проектируемая и по умолчанию

- 9.3.1. Псевдонимизация данных
- 9.3.2. Минимизация данных
- 9.3.3. Организационные меры в соответствии с целью обработки данных

9.4. Основания законности или легитимности и разрешения на обработку. Коммуникация данных

- 9.4.1. Согласие
- 9.4.2. Договорные отношения или преддоговорные меры
- 9.4.3. Выполнение юридического обязательства
- 9.4.4. Защита жизненно важных интересов субъекта данных или другого лица
- 9.4.5. Общественные интересы или осуществление государственных полномочий
- 9.4.6. Законный интерес: соблюдение баланса интересов

9.5. Права физических лиц

- 9.5.1. Прозрачность и информация
- 9.5.2. Доступ
- 9.5.3. Исправление и удаление (право на забвение), ограничение и переносимость
- 9.5.4. Оппозиция и автоматизированные индивидуальные решения
- 9.5.5. Ограничения прав

9.6. Анализ и управление рисками при обработке персональных данных

- 9.6.1. Выявление рисков и угроз правам и свободам физических лиц
- 9.6.2. Оценка рисков
- 9.6.3. План обработки рисков

9.7. Методы обеспечения соответствия законам о защите данных

- 9.7.1. Определение мер проактивной подотчетности
- 9.7.2. Реестр действий по обработке
- 9.7.3. Управление нарушениями безопасности
- 9.7.4. Кодексы поведения и сертификации

9.8. Оценка воздействия защиты персональных данных (EIPD или DPIA)

- 9.8.1. Оценка потребностей DPIA
- 9.8.2. Методология оценки
- 9.8.3. Выявление рисков и угроз
- 9.8.4. Предварительная консультация с надзорным органом

9.9. Информационная безопасность

- 9.9.1. Нормативно-правовая база в области безопасности
- 9.9.2. Оценка и сертификация продуктов по безопасности ИКТ
- 9.9.3. Каталог продуктов и услуг ИКТБ

9.10. Надзорные органы. Нарушения и санкции

- 9.10.1. Нарушения
- 9.10.2. Санкции
- 9.10.3. Штрафные санкции
- 9.10.4. Контрольные органы и механизмы сотрудничества

Модуль 10. Управление командами в ИТ-проектах**10.1. Управление командами**

- 10.1.1. Навыки управления
- 10.1.2. Управление человеческим капиталом и управленческие функции
- 10.1.3. Классификация и типы управленческих навыков
- 10.1.4. Управление лидерством в группах в компании

10.2. Командообразование

- 10.2.1. Управление командой
- 10.2.2. Оценка эффективности
- 10.2.3. Делегирование и *empowerment*
- 10.2.4. Управление обязательствами

10.3. Командная работа

- 10.3.1. Культура: миссия, видение, ценности
- 10.3.2. Планирование и стратегия
- 10.3.3. Организация и мониторинг
- 10.3.4. *Обратная и прямая связь*
- 10.3.5. Оценка результатов

10.4. Этапы формирования команды

- 10.4.1. Этап зависимости
- 10.4.2. Этап контрзависимости
- 10.4.3. Этап независимости
- 10.4.4. Этап взаимозависимости

10.5. Организация ИТ-проектов

- 10.5.1. Планирование в компании
- 10.5.2. Планирование времени
- 10.5.3. Планирование ресурсов
- 10.5.4. Планирование затрат

10.6. Управление талантами в компании

- 10.6.1. Талант
- 10.6.2. Управление талантами
- 10.6.3. Измерения таланта
- 10.6.4. Привлечение талантов

10.7. Коммуникация в компании

- 10.7.1. Коммуникационный процесс в компании
 - 10.7.1.1. Отношения и внутренняя коммуникация в компании
 - 10.7.1.2. Взаимосвязь между организацией и коммуникациями в компании: централизация или децентрализация
 - 10.7.1.3. Инструменты внутренней и внешней коммуникации

10.7.2. Межличностные отношения в компании

- 10.7.2.1. Коммуникация и межличностные конфликты
- 10.7.2.2. Коммуникационные фильтры и барьеры
- 10.7.2.3. Критика и активное слушание
- 10.7.2.4. Техники активного слушания

10.8. Техники ведения переговоров в компании

- 10.8.1. Переговоры на управленческом уровне в технологических компаниях
 - 10.8.1.1. Переговоры
 - 10.8.1.2. Стили ведения переговоров
 - 10.8.1.3. Фазы переговоров

10.8.2. Техники ведения переговоров

- 10.8.2.1. Стратегии и тактики ведения переговоров
- 10.8.2.2. Виды переговоров

10.8.3. Фигура субъекта переговоров

- 10.8.3.1. Характеристики переговорщика
- 10.8.3.2. Виды переговорщиков
- 10.8.3.3. Психология в переговорах

10.9. Коучинг и управление бизнесом

- 10.9.1. *Коучинг* для предпринимателей
- 10.9.2. Практика *коучинга*
- 10.9.3. *Коучинг* в организациях

10.10. Наставничество и руководство бизнесом

- 10.10.1. *Наставничество*
- 10.10.2. 4 процесса программы *наставничества*
 - 10.10.2.1. Процессы
 - 10.10.2.2. Наставник в компании
 - 10.10.2.3. Протеже в технологической компании
- 10.10.3. Преимущества наставничества в компании
 - 10.10.3.1. Преимущества для организации: ментор и подопечный
- 10.10.4. Различия между менторингом и коучингом А

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. Лидерство

- 11.2.1. Лидерство. Концептуальный подход
- 11.2.2. Лидерство в бизнесе
- 11.2.3. Значение лидера в управлении бизнесом

11.3. Кросс-культурный менеджмент

- 11.3.1. Концепция кросс-культурного менеджмента
- 11.3.2. Вклад в познание национальных культур
- 11.3.3. Управление разнообразием

11.4. Развитие менеджмента и лидерства

- 11.4.1. Концепция развития менеджмента
- 11.4.2. Концепция лидерства
- 11.4.3. Теории лидерства
- 11.4.4. Стили лидерства
- 11.4.5. Интеллект в лидерстве
- 11.4.6. Проблемы лидерства сегодня

11.5. Деловая этика

- 11.5.1. Этика и мораль
- 11.5.2. Деловая этика
- 11.5.3. Лидерство и этика в компаниях

11.6. Устойчивость

- 11.6.1. Устойчивость и устойчивое развитие
- 11.6.2. Повестка дня на 2030 год
- 11.6.3. Устойчивые предприятия

11.7. Корпоративная социальная ответственность

- 11.7.1. Международное измерение корпоративной социальной ответственности
- 11.7.2. Реализация корпоративной социальной ответственности
- 11.7.3. Влияние и измерение корпоративной социальной ответственности

11.8. Системы и инструменты ответственного управления

- 11.8.1. КСО: Корпоративная социальная ответственность
- 11.8.2. Ключевые вопросы реализации стратегии ответственного управления
- 11.8.3. Шаги по внедрению системы управления корпоративной социальной ответственностью
- 11.8.4. Инструменты и стандарты КСО

11.9. Транснациональные компании и права человека

- 11.9.1. Глобализация, многонациональные компании и права человека
- 11.9.2. Транснациональные компании и международное право
- 11.9.3. Правовые инструменты для транснациональных корпораций в области прав человека

11.10. Правовое регулирование и корпоративное управление

- 11.10.1. Международные стандарты импорта и экспорта
- 11.10.2. Интеллектуальная и промышленная собственность
- 11.10.3. 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. Инновации в управлении талантами и людьми

- 12.4.1. Модели стратегического управления талантами
- 12.4.2. Выявление, обучение и развитие талантов
- 12.4.3. Лояльность и удержание
- 12.4.4. Проактивность и инновации

12.5. Воля

- 12.5.1. Природа мотивации
- 12.5.2. Теория ожиданий
- 12.5.3. Теории потребностей
- 12.5.4. Мотивация и финансовое вознаграждение

12.6. Развитие высокоэффективных команд

- 12.6.1. Высокоэффективные команды: самоуправляемые команды
- 12.6.2. Методики управления высокоэффективными самоуправляемыми командами

12.7. Управление изменениями

- 12.7.1. Управление изменениями
- 12.7.2. Тип процессов управления изменениями
- 12.7.3. Этапы или фазы управления изменениями

12.8. Переговоры и управление конфликтами

- 12.8.1. Переговоры
- 12.8.2. Управление конфликтами
- 12.8.3. Антикризисное управление

12.9. Управленческая коммуникация

- 12.9.1. Внутренняя и внешняя коммуникация в бизнесе
- 12.9.2. Департаменты коммуникации
- 12.9.3. Менеджер по коммуникациям с общественностью компании. Профиль менеджера по коммуникациям

12.10. Производительность, привлечение, удержание и активизация талантов

- 12.10.1. Производительность
- 12.10.2. Рычаги привлечения и удержания талантов

Модуль 13. Финансово-экономическое управление

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 компании Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

Модуль 14. Коммерческий менеджмент и стратегический маркетинг**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 стратегического 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. *Брендированный 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. Концепция
- 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. Управленческий 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. Управление операциями

- 15.2.1. Важность менеджмента
- 15.2.2. Цепочка создания стоимости
- 15.2.3. Управление качеством

15.3. Кризисная коммуникация

- 15.3.1. Кризис
- 15.3.2. Фазы кризиса
- 15.3.3. Сообщения: содержание и моменты

15.4. Подготовка кризисного плана

- 15.4.1. Анализ потенциальных проблем
- 15.4.2. Планирование
- 15.4.3. Адекватность персонала

15.5. Эмоциональный интеллект

- 15.5.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 15.5.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 15.5.3. Самооценка и эмоциональная коммуникация

15.6. Личный брендинг

- 15.6.1. Стратегии личного брендинга
- 15.6.2. Законы личного брендинга
- 15.6.3. Инструменты для создания личного бренда

15.7. Лидерство и управление командой

- 15.7.1. Лидерство и стили лидерства
- 15.7.2. Возможности и проблемы лидеров
- 15.7.3. Управление процессами изменений
- 15.7.4. Управление мультикультурными командами

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 TESH 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 TESH 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.



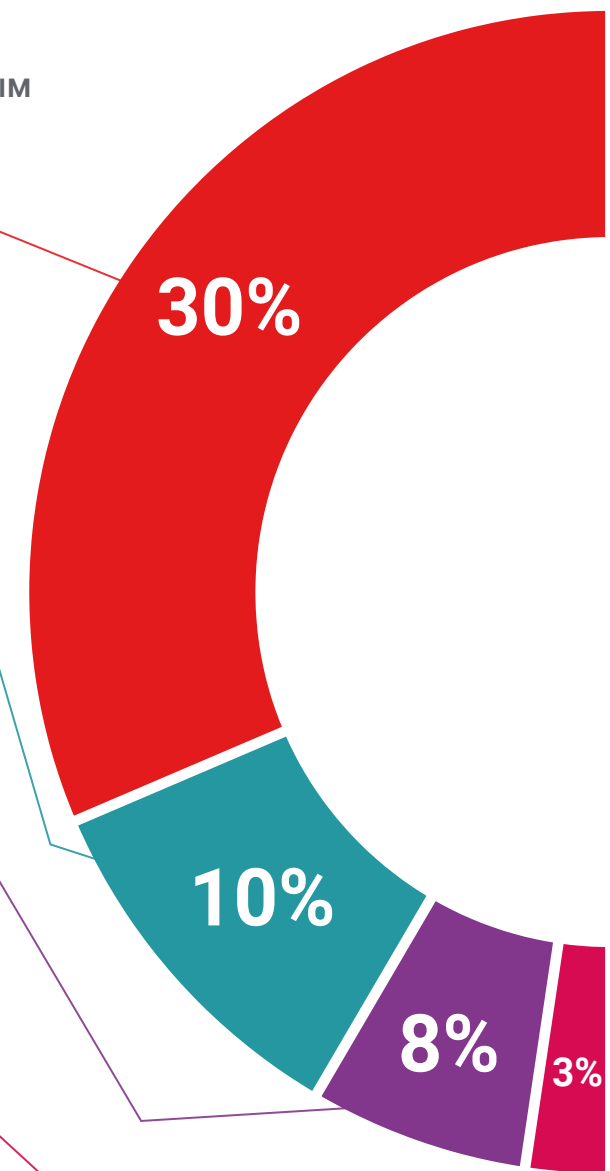
Практика управленческих навыков

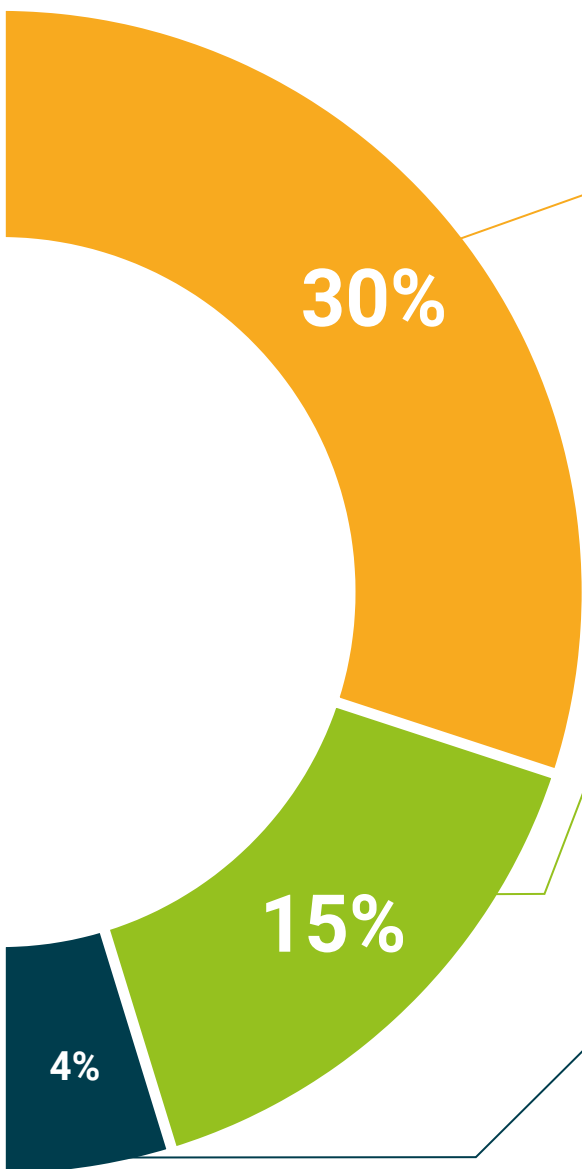
Студенты будут осуществлять деятельность по развитию конкретных управленческих компетенций в каждой предметной области. Практика и динамика приобретения и развития навыков и способностей, необходимых топ-менеджеру в условиях глобализации, в которой мы живем.



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

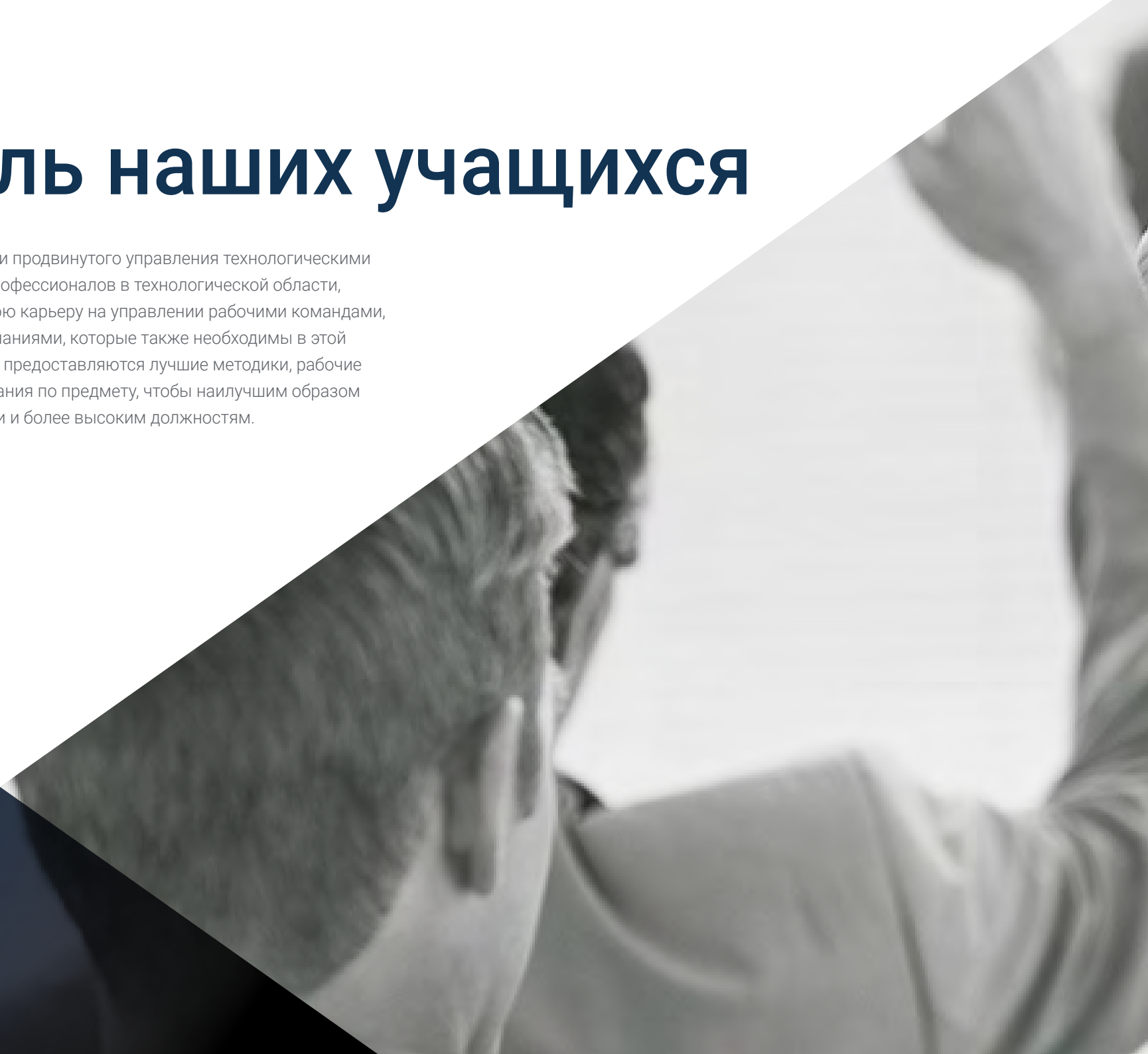
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

Профиль наших учащихся

Данная программа MBA в области продвинутого управления технологическими проектами предназначена для профессионалов в технологической области, которые хотят сосредоточить свою карьеру на управлении рабочими командами, обладая при этом передовыми знаниями, которые также необходимы в этой области. С этой целью студентам предоставляются лучшие методики, рабочие инструменты и теоретические знания по предмету, чтобы наилучшим образом подготовить их к ответственности и более высоким должностям.



“

Лучшие рабочие места предназначены для наиболее подготовленных. Сделайте рывок в своей профессиональной карьере, пройдя обучение по программе MBA в области продвинутого управления технологическими проектами”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

Годы практики



Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Мигель Валеро Баутиста

Руководитель технологических проектов

"Я надолго застрял в своей профессиональной карьере, но благодаря программе продвинутого управления технологическими проектами TECH я смог начать подавать заявки на все более и более важные предложения о работе и брать на себя больше ответственности в своей сфере. Без сомнения, эта программа подняла мою карьеру на новый уровень"

09

Руководство курса

ТЕСН объединяет для этой специализированной магистратуры лучших преподавателей в каждой области деятельности в сфере технологических проектов, чтобы обеспечить студенту наилучшее обучение в данной области. Высококвалифицированные специалисты, входящие в преподавательский состав, вносят свой профессиональный опыт и *ноу-хау*, чтобы помочь студентам достичь карьерного успеха, которого они сами добились в своей карьере, приобретая необходимую квалификацию для занятия руководящих должностей.



“

Вы войдете в элиту высшего технологического менеджмента благодаря помощи экспертов, которых ТЕСН объединил в этой Специализированной магистратуре”

Приглашенный руководитель международного уровня

Обладая более чем 20-летним опытом создания и руководства глобальными командами по привлечению талантов, Дженнифер Дав является экспертом в области рекрутинга и технологической стратегии. На протяжении своей карьеры она занимала руководящие должности в нескольких технологических организациях в компаниях из списка *Fortune 50*, таких как 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 курирует 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 свое стремление к 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.

Она 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 реализовала оздоровительные программы, которые значительно повысили удовлетворенность сотрудников и их удержание.



Г-жа Дав, Дженнифер

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

“

*Благодаря TECH вы
сможете учиться у лучших
мировых профессионалов”*

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.

Он 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
- Степень по кибербезопасности в Университете Западных Губернаторов
- Профессиональный сертификат по *коммерческому дайвингу* от Технологического института дайверов
- Степень бакалавра в области экологических исследований в Эвергринском государственном колледже

“

*Воспользуйтесь
возможностью узнать о
последних достижениях в этой
области, чтобы применить их в
своей повседневной практике”*

Приглашенный руководитель международного уровня

Роми Арман является известным международным экспертом с более чем двадцатилетним опытом работы в области **цифровой трансформации, маркетинга, стратегии и консалтинга**. На протяжении всей своей карьеры 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 Арманом, имеют неоспоримое влияние, поскольку они позволили нескольким корпорациям **улучшить опыт как потребителей, так и 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 компании Shell он всегда стремился решить три задачи: удовлетворить сложные **требования клиентов по декарбонизации, поддержать "рентабельную декарбонизацию"** и **перестроить фрагментированный ландшафт данных, цифровых технологий и технологий**. 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, этот руководитель выделяется своим мастерством в области **бизнес-применения искусственного интеллекта**, по которому он получил степень в аспирантуре Лондонской школы 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 (автомобильные комплектующие и розничная торговля) для компании Shell в Куала-Лумпуре, Малайзия
- Старший консультант по вопросам управления (сектор финансовых услуг) в компании Accenture в Сингапуре.
- Степень бакалавра от Университета Лидса
- Степень аспиранта Лондонской школы бизнеса по применению искусственного интеллекта в бизнесе для руководителей высшего звена
- Профессиональный сертификат CCXP Customer Experience
- Курс по цифровой трансформации для руководителей от IMD

“

Вы хотите обновить свои знания, получив образование высочайшего качества? ТЕСН предлагает вам самый актуальный контент на академическом рынке, разработанный настоящими 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 провел 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 отличает умение постоянно превосходить 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

- Генеральный менеджер по глобальным закупкам в области Google, Маунтин-Вью, США
- Старший менеджер по аналитике и технологиям B2B в 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 учебным материалам, находящимся на передовой линии технологий и образования, которые реализуются всемирно известными специалистами в этой области"

Приглашенный руководитель международного уровня

Андреа Ла Сала - опытный руководитель отдела маркетинга, чьи проекты оказали **значительное влияние** на индустрию моды. 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 ритму работы. Ко всему этому он добавляет **сильное коммерческое понимание, видение рынка и искреннюю страсть к продукции**.

В качестве **директора по глобальному бренду и мерчендайзингу** в **Giorgio Armani** он курировал различные **маркетинговые стратегии** в области **одежды и аксессуаров**. Его тактика также была направлена на изучение **розничной торговли, 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 по улучшению структуры, разработке и маркетингу различных коллекций. Он также отвечал за создание **эффективных календарей** для кампаний по покупке и продаже. Андреа управлял **условиями, затратами, процессами и сроками поставки** для различных операций.

Этот опыт сделал Андреа Ла Сала одним из лучших и наиболее квалифицированных **корпоративных лидеров** в сфере моды и роскоши. Обладая высоким управленческим потенциалом, он сумел эффективно реализовать **позитивное позиционирование различных брендов** и переопределить их ключевые показатели эффективности (KPI).



Г-н Ла Сала, Андреа

- Директор по глобальному бренду и мерчандайзингу Armani Exchange в Giorgio Armani, Милан, Италия
- Директор по мерчандайзингу в компании Calvin Klein
- Управляющий брендом в Gruppo Coin
- Бренд-менеджер в Dolce&Gabbana
- Бренд-менеджер в Sergio Tacchini S.p.A.
- Маркетинговый аналитик в Fastweb
- Выпускник факультета бизнеса и экономики Восточного университета Пьемонта.

“

Самые квалифицированные и опытные специалисты международного уровня ждут вас в ТЕСН, чтобы предложить вам первоклассное обучение, обновленное и основанное на последних научных данных. Чего вы ждете, чтобы поступить?”

Приглашенный руководитель международного уровня

Мик Грэм 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 **первопроходцем** 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 навыков. Таким образом, он стал считаться **прирожденным лидером** новой глобальной экономики, в центре которой - стремление к данным и их безграничным возможностям.



Г-н Грэм, Мик

- Директор по бизнес-аналитике и анализу 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 Carpgemini
- Руководитель аналитического отдела в Nordea
- Старший консультант бизнес-аналитики для SAS
- Образование для руководителей в области искусственного интеллекта и машинного обучения в Инженерном колледже Калифорнийского университета в Беркли
- Эксклюзивная программа MBA по электронной коммерции в Копенгагенском университете
- Бакалавриат и магистратура по математике и статистике в Копенгагенском университете



Учитесь в лучшем онлайн-университете мира по версии Forbes! На этой программе MBA вы получите доступ к обширной библиотеке мультимедийных ресурсов, разработанных всемирно известными профессорами"

Приглашенный руководитель международного уровня

Скотт Стивенсон – выдающийся эксперт в области **цифрового маркетинга**, который уже более 19 лет связан с одной из самых влиятельных компаний в индустрии развлечений, **Warner Bros. Discovery**. В этой должности он играл ключевую роль в **контроле за логистикой и творческими процессами** 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 корпорации во время своей прежней работы в руководстве.

Стивенсон также участвовал в глобальной дистрибуции видеоигр и кампаниях по **продаже цифровой собственности**. 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 писательства в Калифорнийском университете, что свидетельствует о его мастерстве в области **коммуникации и подачи материала**. Кроме того, 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 цифровому маркетингу в Warner Bros. Discovery, Бербанк, Соединенные Штаты Америки
- Менеджер по трафику в Warner Bros. Entertainment
- Степень магистра искусств в области творческого писательства Калифорнийского университета
- Степень бакалавра наук в области телекоммуникаций из Университета Флориды

“

Достигайте своих академических и карьерных целей с лучшими в мире экспертами! Преподаватели MBA будут сопровождать вас на протяжении всего процесса обучения”

Приглашенный руководитель международного уровня

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

Он занимал такие высокие должности, 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 **Chicago Bulls** и **Chicago White Sox**, 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 для Роджера Гуделла в Национальной футбольной лиге (НФЛ), а до этого - в качестве стажера-юриста в Федерации футбола США.



Д-р 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 франшизы Chicago White Sox
- Исполнительный вице-президент франшизы Chicago Bulls
- Менеджер по бизнес-планированию в Национальной футбольной лиге (НФЛ)
- Стажер по деловым вопросам/юриспруденции в Федерации футбола США
- Доктор юриспруденции Чикагского университета
- Магистр делового администрирования-MBA в Школе бизнеса Бут Чикагского университета
- Степень бакалавра по международной экономике в Карлтонском колледже



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

Руководитель



Д-р Перальта Мартин-Паломино, Артуро

- CEO и CTO в *Prometeus Global Solutions*
- CTO в *Korporate Technologies*
- CTO в *AI Shephers GmbH*
- Доктор в области компьютерной инженерии Университета Кастильи-ла-Манчи
- Доктор в области экономики, бизнеса и финансов Университета Камило Хосе Села. Награда за выдающуюся докторскую степень
- Доктор психологии Университета Кастилии-ла-Манчи
- Степень магистра в области передовых информационных технологий Университета Кастильи-ла-Манчи
- Магистр MBA+E (магистр в области делового администрирования и организационной инженерии) Университета Кастильи-ла-Манча.
- Приват-доцент, преподающий в Университете Кастильи-ла-Манчи программы бакалавриата и магистратуры по компьютерной инженерии
- Преподаватель магистратуры в области *больших данных и науки о данных* в Международном университете Валенсии
- Преподаватель магистратуры "Индустрия 4.0" и магистратуры "Промышленный дизайн и разработка продуктов"
- Член исследовательской группы SMILE Университета Кастилии-ла-Манчи

Преподаватели

Г-н Гомес Эстебан, Энрике

- Администратор баз данных Oracle в HATO и компаниях Alten, ViewNext, Everis и Psa Group (Peugeot)
- Руководитель проектов в компании Telefónica
- Руководитель службы безопасности в компании FNMT
- Технический консультант в компаниях IBM Sterling и IBM Aspera
- Инженер – программист в NCR Corporation
- ИТ-эксперт в коммерческой/гражданской, уголовной и внесудебной сферах в мадридском сообществе
- Инженер в области компьютерных наук в Мадридском политехническом университете
- Последипломное образование, степень магистра в области компьютерной безопасности и коммуникаций в Мадридском политехническом университете

Г-н Фондон Алькальде, Рубен

- Бизнес-аналитик по управлению потребительской ценностью в Vodafone Испания
- Руководитель отдела интеграции услуг в Entelgy для Telefónica Global Solutions
- Менеджер по работе с клиентами Clone Server Online в EDM Electronics
- Бизнес-аналитик по Южной Европе в компании Vodafone Global Enterprise
- Инженер в области телекоммуникаций, Европейский университет в Мадриде
- Степень магистра в области *больших данных* и *аналитики* Международного университета Валенсии

Г-н Тато Санчес, Рафаэль

- Директор по управлению проектами и технический директор в Indra Sistemas
- Руководитель Центра контроля и управления дорожным движением Генеральной дирекции дорожного движения в Мадриде.
- Системный инженер в ENA Tráfico
- Степень бакалавра в области промышленной электроники и автоматизации в Европейском университете Мадрида.
- Инженер-технолог в области электроэнергетики Политехнического университета Мадрида
- Степень магистра в области промышленности 4.0 Международного университета Ла-Риоха

Г-жа Мартинес Серрато, Йесика

- Руководитель проекта в области интеграции ключевых клиентов в Correos и Telégrafos
- IT-техник – ответственная за компьютерные классы OTEC в Университете Алкала
- Техник по электронным средствам безопасности в Securitas Seguridad España
- Руководитель отдела цифровой трансформации и аналитики бизнес-аналитики в компании Ricopia Technologies
- Преподаватель информатики в Ассоциации ASALUMA.
- Степень бакалавра в области электронной инженерии связи в Университете Алкала

Г-н Гарсия Ниньо, Педро

- ♦ Специалист по веб-позиционированию и SEO/Google Ads
- ♦ SEO-специалист в On-Page/Off-Page
- ♦ Специалист по Google Ads (SEM / PPC) с официальной сертификацией
- ♦ Специалист по Google Analytics и в области аналитики и оценки эффективности цифрового маркетинга
- ♦ Специалист по цифровому маркетингу и социальным сетям
- ♦ Менеджер по продажам ИТ-услуг
- ♦ Компьютерный техник по аппаратному/программному обеспечению

Г-жа Гарсия Ла О, Марта

- ♦ Управление, администрирование и ведение счетов в Think Planning & Development
- ♦ Организация, контроль и наставничество учебных курсов для топ-менеджеров по планированию и развитию мышления
- ♦ Бухгалтер-администратор в Tabacos Santiago и Zaraiche-Stan Roller
- ♦ Специалист по маркетингу в Versas Consultores
- ♦ Диплом по изучению бизнеса Университета Мурсии
- ♦ Степень магистра в области управления продажами и маркетингом в бизнес-школе Fundesem





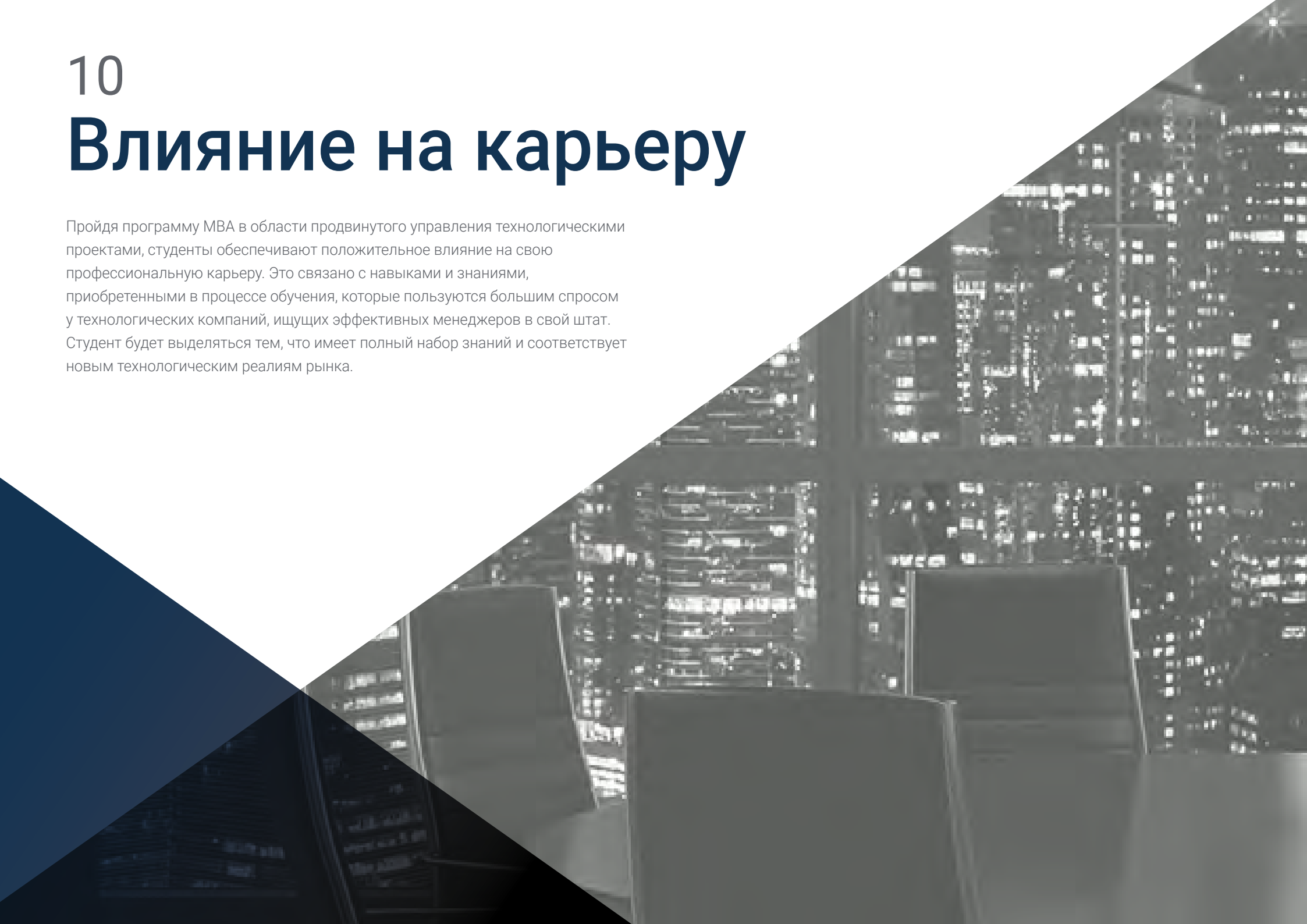
Г-жа Паломино Давила, Кристина

- ♦ Консультант и старший аудитор GRC в компании Oesía Networks
- ♦ Управление по аудиту - Генеральный секретариат в логистической компании Hidrocarburos CLH
- ♦ Старший консультант и аудитор в области защиты персональных данных и услуг информационного общества в Helas Consultores
- ♦ Степень бакалавра юридического факультета Университета Кастилии Ла Манча
- ♦ Степень магистра в области юридических консультаций для бизнеса Института бизнеса
- ♦ Продвинутый курс по цифровой безопасности и кризисному управлению Университета Алькала и Испанского альянса по безопасности и кризисному управлению (AESYC)

10

Влияние на карьеру

Пройдя программу MBA в области продвинутого управления технологическими проектами, студенты обеспечивают положительное влияние на свою профессиональную карьеру. Это связано с навыками и знаниями, приобретенными в процессе обучения, которые пользуются большим спросом у технологических компаний, ищущих эффективных менеджеров в свой штат. Студент будет выделяться тем, что имеет полный набор знаний и соответствует новым технологическим реалиям рынка.



“

TECH на 100% вовлечен в работу со своими студентами, чтобы поднять их профессиональную карьеру на лучшие управленческие позиции”

Вы улучшите свои ожидания по зарплате, возглавив соответствующие технологические проекты благодаря программе MBA в области продвинутого управления технологическими проектами.

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

MBA в области продвинутого управления технологическими проектами от TECH — это интенсивная программа, которая готовит студента к решению проблем и принятию бизнес-решений в сфере технологического управления. Ее главная цель — поддержать ваш личностный и профессиональный рост, помочь вам достичь успеха в своей трудовой карьере.

Не упустите возможность реализовать свою профессиональную цель, и вы увидите, что с TECH можно достичь вершины.

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

Прохождение этой программы означает для наших студентов повышение заработной платы более чем на **30,68%**



11

Преимущества для вашей компании

МВА в области продвинутого управления технологическими проектами способствует повышению таланта организации до его максимального потенциала через подготовку лидеров высокого уровня, способных взять на себя руководство высокоспециализированными командами. Прохождение данной Специализированной магистратуры — это уникальная возможность получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.



“

В разгар цифровой трансформации тысяч компаний данная Бизнес-магистратура в области продвинутого управления технологическими проектами сделает вас гораздо более заметным по сравнению с другими кандидатами, не имеющими такой проекции или специализации для управления проектами”

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 продвинутого управления технологическими проектами 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 продвинутого управления технологическими проектами** содержит самую полную и современную программу на рынке.

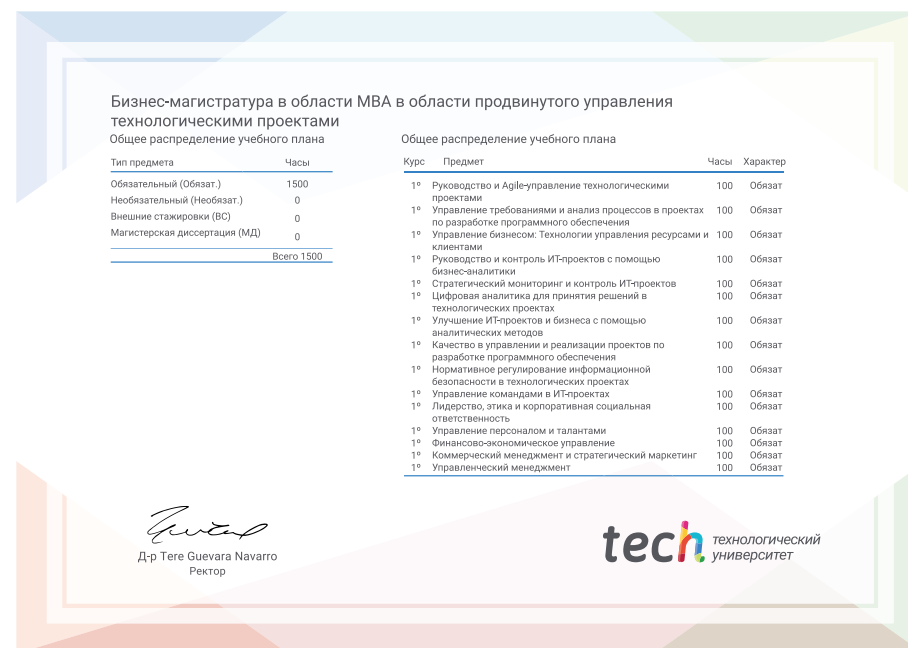
После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом **Специализированной магистратуры**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную в Специализированной магистратуре, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Бизнес-магистратура в области MBA в области продвинутого управления технологическими проектами**

Формат: **онлайн**

Продолжительность: **12 месяцев**





Бизнес-магистратура

МВА в области продвинутого управления технологическими проектами

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

Бизнес-магистратура

МВА в области продвинутого
управления технологическими
проектами