

Бизнес-магистратура

International MBA



Бизнес-магистратура International MBA

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: TECH Технологический университет
- » Режим обучения: 16ч./неделя
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн
- » Программа предназначена для: выпускников университетов и профессионалов с подтвержденным опытом работы в сфере менеджмента.

Веб-доступ: www.techtute.com/ru/school-of-business/professional-master-degree/master-international-mba

Оглавление

01	02	03	04
Добро пожаловать	Почему стоит учиться в TESH?	Почему именно наша программа?	Цели
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
<i>стр. 4</i>	<i>стр. 6</i>	<i>стр. 10</i>	<i>стр. 14</i>
	05	06	07
	Компетенции	Структура и содержание	Методология
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	<i>стр. 20</i>	<i>стр. 24</i>	<i>стр. 38</i>
	08	09	10
	Профиль наших учащихся	Влияние на карьеру	Преимущества для вашей компании
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	<i>стр. 46</i>	<i>стр. 50</i>	<i>стр. 54</i>
			11
			Квалификация
			<hr/>
			<i>стр. 58</i>

01

Добро пожаловать

Процесс глобализации привел к созданию различных высококонкурентных рынков. Компаниям необходимо адаптироваться к новым условиям и выходить на международную арену, осваивая зарубежные рынки с целью расширения своего бизнеса. Это требует развития правильных навыков управления бизнесом. Благодаря этой программе у вас будет возможность научиться успешно управлять бизнесом и освоить изменения в финансовой и стратегической сфере компаний, выходящих на международный уровень.



International MBA
TECH Технологический университет



“

Интернационализованные компании работают в условиях жесткой конкуренции, поэтому специалисты должны иметь соответствующую квалификацию для управления ими”

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 мультимедиа-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 последиplomного 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 последиplomных 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

Эта программа предназначена для укрепления управленческих и лидерских навыков студентов, а также для развития новых компетенций и навыков, которые будут необходимы в их профессиональном развитии. После окончания программы будут способны принимать глобальные решения с инновационной и международной перспективой.



“

Достигайте своих профессиональных целей благодаря передовым знаниям, которые вы сможете приобрести благодаря этой программе”

Ваши цели — это наши цели

Мы работаем вместе, чтобы помочь вам их достичь

Программа **International MBA** научит вас:

01

Определять фундаментальные элементы, составляющие корпоративные финансы, проанализировать переменные, участвующие в принятии инвестиционных решений с целью максимизации экономической ценности организации

02

Объяснять важность финансовых отчетов компании, интерпретировать политику выплаты дивидендов, виды задолженности, виды самофинансирования и т.д

03

Устанавливать отношения, отражающие их статус с корпоративным управлением и корпоративными финансами на международном уровне





04

Определять элементы стратегии как основной фундамент международного стратегического менеджмента

05

Анализировать стратегические показатели деятельности на разных уровнях

06

Описывать логику процесса стратегического управления и значение каждого из его этапов

07

Определять основные отношения
компании с окружающей средой

08

Анализировать влияние Stakeholders или
заинтересованных сторон на компанию

09

Развивать навыки выявления,
анализа и решения проблем





10

Определять различные пути роста, которые могут выбрать компании

11

Описывать характеристики, проблемы и человеческие, экономические, политико-правовые и организационные последствия различных форм стратегического развития

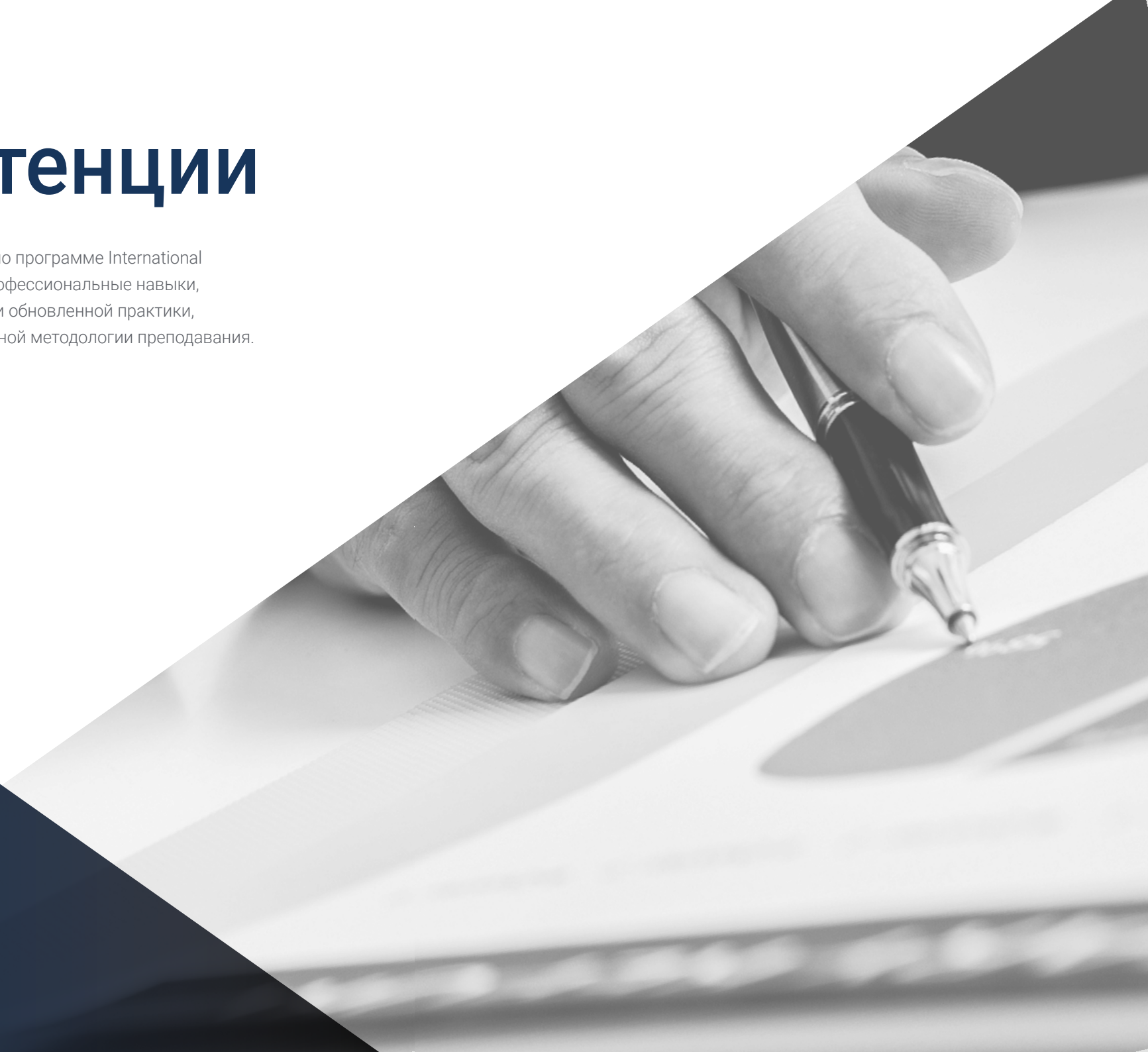
12

Знать все финансовые инструменты, используемые для хеджирования возможных колебаний цен на товары

05

Компетенции

После прохождения аттестации по программе International MBA специалист приобретает профессиональные навыки, необходимые для качественной и обновленной практики, основанной в самой инновационной методологии преподавания.





“

*Приобретите навыки, необходимые
для успеха на международном
рынке и конкурируйте с лучшими”*

01

Овладеть навыками стратегического управления в условиях глобализации, добиваясь успеха на бизнес-уровне

02

Успешно управлять международной компанией и ее кадровыми ресурсами

03

Делать ставку на инновации и креативность для разработки новых продуктов

04

Сформировать глубокие знания в области распределения и организации многонациональной компании

05

Осуществлять международные инвестиции высокой ценности в интересах компании



06

Управлять и руководить всеми отделами компании надлежащим образом

08

Развивать цифровой маркетинг и электронную коммерцию как неотъемлемую часть компании

09

Управлять всеми процессами компании для контроля уровня качества

07

Знать о международном налогообложении, которое будет применимо к компании в связи с ее участием в глобальном рынке

10

Иметь глубокое понимание международных правил, которые необходимо учитывать при ведении международного бизнеса

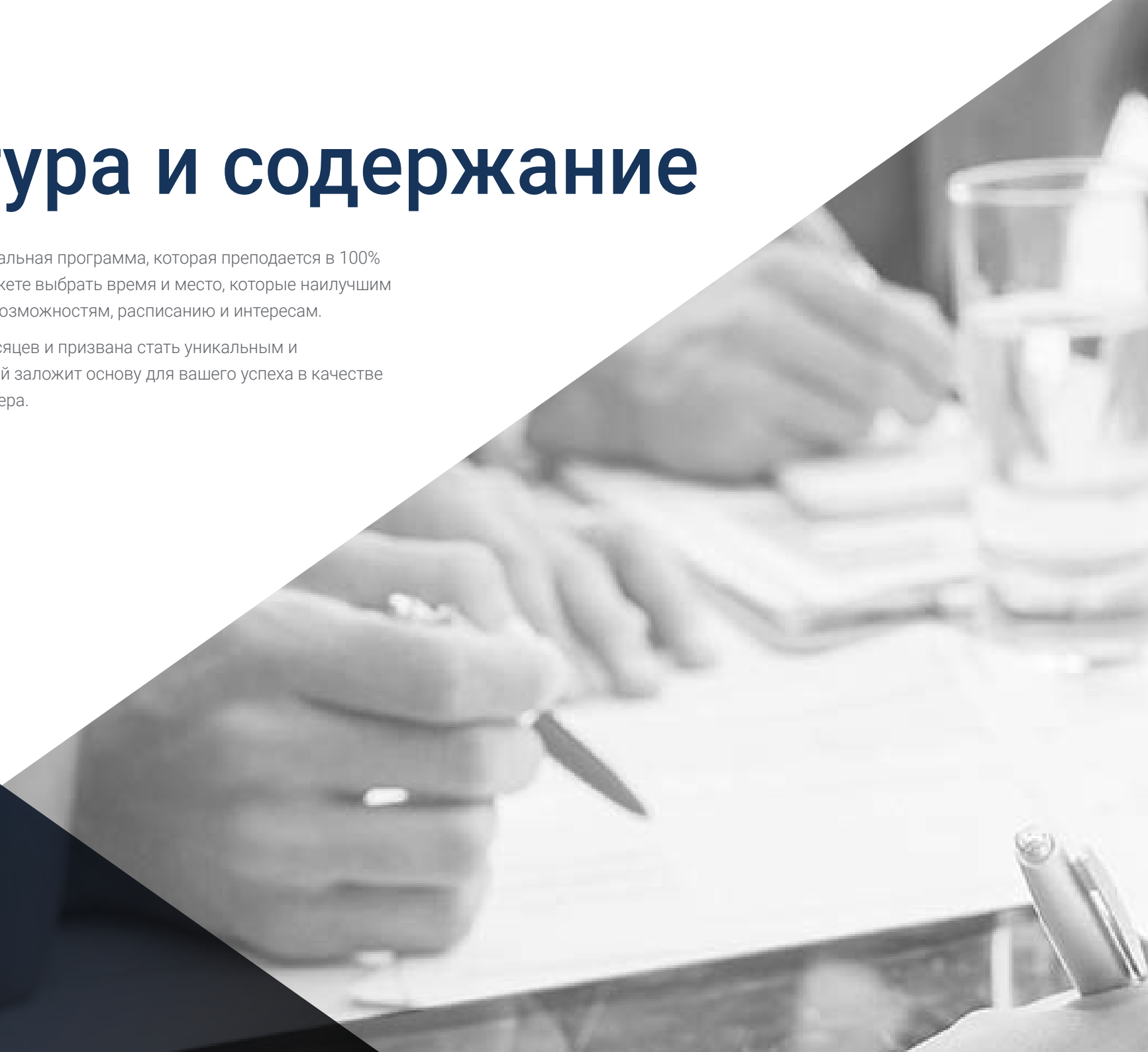


06

Структура и содержание

International MBA — это индивидуальная программа, которая преподается в 100% онлайн-формате, поэтому вы можете выбрать время и место, которые наилучшим образом соответствуют вашим возможностям, расписанию и интересам.

Программа рассчитана на 12 месяцев и призвана стать уникальным и стимулирующим опытом, который заложит основу для вашего успеха в качестве международного бизнес-менеджера.



“

Комплексная учебная программа, разработанная для того, чтобы вы могли самостоятельно управлять своим обучением, приобретая самые необходимые навыки для достижения успеха в международном бизнесе”

Учебный план

International MBA в TECH Технологическом университете — это интенсивная программа, которая подготовит вас к принятию решений в сфере делового управления. Содержание программы призвано способствовать развитию управленческих компетенций, позволяющих принимать решения.

На протяжении 1500 часов обучения вы будете анализировать множество практических кейсов в ходе индивидуальной работы, что позволит вам получить глубокие знания, которые пригодятся в вашей повседневной практике. Таким образом, вы сможете погрузиться в реальные ситуации в сфере бизнеса.

Данная программа углубленно рассматривает различные области бизнеса и предназначена для менеджеров, чтобы понять управление международного бизнеса со стратегической и инновационной точек зрения.

План, разработанный для специалистов, ориентирован на их профессиональное совершенствование и подготовку к достижению высоких результатов в области руководства и управления бизнесом. 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.

Данная Бизнес-магистратура рассчитана на 12 месяцев и состоит из 12 модулей:

Модуль 1	Управленческие навыки
Модуль 2	Организация, сотрудники и организационная культура
Модуль 3	Корпоративные финансы I
Модуль 4	Корпоративные финансы II
Модуль 5	Международные финансы
Модуль 6	Международное управление людьми и управление культурным разнообразием
Модуль 7	Управление международными операциями
Модуль 8	Маркетинг и международные продажи
Модуль 9	Международный маркетинг
Модуль 10	Международное налогообложение
Модуль 11	Планирование проектов
Модуль 12	Bussiness & Internacional Strategy

Где, когда и как учиться?

TECH предлагает вам возможность пройти это обучение полностью в режиме 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. Управленческие навыки

1.1. Публичные выступления и тренинги для пресс-секретарей

- 1.1.1. Межличностная коммуникация
- 1.1.2. Коммуникативные навыки и влияние
- 1.1.3. Барьеры в коммуникации

1.2. Коммуникация и лидерство

- 1.2.1. Лидерство и стили лидерства
- 1.2.2. Мотивация
- 1.2.3. Возможности и навыки лидера 2.0

1.3. Личный брендинг

- 1.3.1. Стратегии личного брендинга
- 1.3.2. Законы личного брендинга
- 1.3.3. Инструменты для создания личного бренда

1.4. Управление командами

- 1.4.1. Работа в командах и проведение совещаний
- 1.4.2. Управление процессами изменений
- 1.4.3. Управление мультикультурными командами
- 1.4.4. Коучинг

1.5. Переговоры и разрешение конфликтов

- 1.5.1. Эффективные методы ведения переговоров
- 1.5.2. Межличностные конфликты
- 1.5.3. Кросс-культурные переговоры

1.6. Эмоциональный интеллект

- 1.6.1. Эмоциональный интеллект и коммуникация
- 1.6.2. Ассертивность, эмпатия и активное слушание
- 1.6.3. Самооценка и язык эмоций

1.7. Реляционный капитал: Коворкинг

- 1.7.1. Управление человеческим капиталом
- 1.7.2. Анализ производительности
- 1.7.3. Управление равенством и многообразием
- 1.7.4. Инновации в управлении персоналом

1.8. Управление временем

- 1.8.1. Планирование, организация и контроль
- 1.8.2. Методология управления временем
- 1.8.3. Планы действий
- 1.8.4. Инструменты для эффективного управления временем

1.9. Теория игр

1.10. Управление стратегическими изменениями

Модуль 2. Организация, сотрудники и организационная культура**2.1. Организации, типология и ключевые аспекты**

- 2.1.1. Таксономия организаций в зависимости от размера/масштаба и функций мегакорпорации vs. Среднего бизнеса
- 2.1.2. Частные случаи: *Start up*

2.2. Функция управления персоналом

- 2.2.1. Внедрение в организацию
- 2.2.2. Основные ограничения для HR-функции
 - 2.2.2.1. Юридические
 - 2.2.2.2. Организационные
 - 2.2.2.3. Талант
- 2.2.3. Основные атрибуты

2.3. Внутренние подразделения

- 2.3.1. Управление талантами
- 2.3.2. Управление эффективностью
- 2.3.3. Обучение и развитие
- 2.3.4. Корпоративная культура

2.4. Определение размеров подразделений

- 2.4.1. Цепочка создания стоимости
- 2.4.2. GAP-анализ человек – должность
- 2.4.3. Объем работ и определение размеров
- 2.4.4. Рычаги управления эффективностью
 - 2.4.4.1. Пересмотр каталога услуг
 - 2.4.4.2. Консолидация
 - 2.4.4.3. Автоматизация
 - 2.4.4.4. Аутсорсинг

2.5. Производительность, привлечение, удержание и стимулирование талантов

- 2.5.1. Производительность
- 2.5.2. Рычаги для повышения производительности
- 2.5.3. Рычаги привлечения, удержания и привлечения талантов

2.6. Денежное вознаграждение vs. Нематериальное вознаграждение

- 2.6.1. Модели диапазонов заработной платы
- 2.6.2. Модели нематериального вознаграждения
 - 2.6.2.1. Модели работы
 - 2.6.2.2. Корпоративное сообщество
 - 2.6.2.3. Имидж компании
- 2.6.3. Денежное вознаграждение vs. Нематериальное вознаграждение

2.7. Корпоративная культура

- 2.7.1. Согласование культуры и стратегических целей
- 2.7.2. Структура типового проекта
- 2.7.3. Корпоративная культура и ее внедрение

2.8. Управление изменениями

- 2.8.1. Компоненты анализа в управлении изменениями
- 2.8.2. Важность управления изменениями в сложных проектах
- 2.8.3. Структура типового проекта

2.9. Преобразование в сложной корпоративной среде

- 2.9.1. Преобразование
- 2.9.2. Структура типового проекта
- 2.9.3. Факторы, способствующие преобразованию

2.10. Преобразование vs. Управление изменениями

- 2.10.1. Основные отличия проекта
- 2.10.2. Роль менеджера по управлению изменениями vs. Менеджера по управлению преобразованием
- 2.10.3. Инструменты управления

Модуль 3. Корпоративные финансы I

3.1. Введение в корпоративные финансы

- 3.1.1. Финансовая среда компании
 - 3.1.1.1. Финансовая цель компании
 - 3.1.1.2. Финансовые потребности компании
- 3.1.2. Роль финансового управления

3.2. Инвестиции в компанию

- 3.2.1. Классификация инвестиций в компанию
- 3.2.2. Этапы анализа инвестиций

3.3. Оценка инвестиций:

- 3.3.1. Оценка инвестиций: NPV, IRR и восстановление
 - 3.3.1.1. Показатель чистой приведенной стоимости (NPV)
 - 3.3.1.2. Показатель внутренней нормы доходности (IRR)
 - 3.3.1.3. Принятие и управление инвестиционными проектами в соответствии с показателями NPV и IRR
 - 3.3.1.4. Показатель периода восстановления (Recovery)

3.4. Анализ переменных, участвующих в принятии инвестиционных решений

- 3.4.1. Критерии определения потоков денежных средств
 - 3.4.1.1. Критерии построения потоков денежных средств
 - 3.4.1.2. Общая структура для построения потоков денежных средств
 - 3.4.1.3. Классификация потоков денежных средств
 - 3.4.1.4. Остаточная стоимость или стоимость лома

3.5. Финансирование компании

- 3.5.1. Источники финансирования
- 3.5.2. Типы расходов при финансировании
 - 3.5.2.1. Стоимость собственного капитала
 - 3.5.2.2. Стоимость долговых обязательств
 - 3.5.2.3. Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) в оценке инвестиционных проектов

3.6. Структура капитала

- 3.6.1. Оптимальный капитал, акционеры и налоги
 - 3.6.1.1. Структура капитала: теории и концепции
 - 3.6.1.2. Максимизация стоимости компании против максимизации интересов акционеров
 - 3.6.1.3. Влияние налогообложения на решение о структуре капитала
 - 3.6.1.4. Ограничения на использование заемных средств

3.7. Оценка стоимости облигаций

- 3.7.1. Стратегии инвестирования в облигации
 - 3.7.1.1. Концепции, классификация и стратегии инвестирования в облигации
 - 3.7.1.2. Поведение процентных ставок на рынке
 - 3.7.1.3. Базовая модель оценки облигаций
 - 3.7.1.4. Показатели эффективности и доходности

3.8. Оценка стоимости акций

- 3.8.1. Рынок ценных бумаг
- 3.8.2. Оценка стоимости акций

3.9. Инвестиции с риском

- 3.9.1. Классификация рисков
- 3.9.2. Портфельная теория Марковица
- 3.9.3. Риск и доходность. Модель CAPM

Модуль 4. Корпоративные финансы II**4.1. Стратегическое видение корпоративных финансов**

- 4.1.1. Стратегии корпоративных финансов в условиях глобализации
- 4.1.2. Операционный и финансовый левередж
 - 4.1.2.1. Операционный левередж
 - 4.1.2.2. Финансовый левередж

4.2. Политика выплаты дивидендов

- 4.2.1. Дивидендная политика

4.3. Виды долговых обязательств

- 4.3.1. Внутреннее финансирование
 - 4.3.1.1. На краткосрочный период
 - 4.3.1.2. На долгосрочный период
- 4.3.2. Внешнее финансирование
 - 4.3.2.1. На краткосрочный период
 - 4.3.2.2. На долгосрочный период

4.4. Самофинансирование в бизнесе

- 4.4.1. Виды самофинансирования
 - 4.4.1.1. Самофинансирование обслуживания или замены
 - 4.4.1.2. Самофинансирование в целях обогащения
 - 4.4.1.3. Преимущества и недостатки самофинансирования
 - 4.4.1.4. Мультипликационный эффект самофинансирования

4.5. Финансовая отчетность и использование финансовых показателей

- 4.5.1. Важность финансовой отчетности
 - 4.5.1.1. Отчет для акционеров
 - 4.5.1.2. Использование финансовых показателей
 - 4.5.1.2.1. Показатели ликвидности
 - 4.5.1.2.2. Показатели активности
 - 4.5.1.2.3. Показатели задолженности
 - 4.5.1.2.4. Показатели рентабельности
 - 4.5.1.2.5. Рыночные показатели

4.6. Инвестиции с риском

- 4.6.1. Классификация рисков
 - 4.6.1.1. Измерение и классификация риска
 - 4.6.1.2. Бета-версия
 - 4.6.1.3. Портфельная теория Марковица
 - 4.6.1.4. Коэффициент Шарпа
 - 4.6.1.5. Риск и доходность. Модель CAPM

4.7. Слияния и поглощения

- 4.7.1. Мотивы слияний и поглощений
- 4.7.2. Финансовые формулы для приобретения компаний
 - 4.7.2.1. Процесс закупок
 - 4.7.2.2. Процесс слияния

4.8. Корпоративное управление

- 4.8.1. Цель и функции корпоративного управления
 - 4.8.1.1. Корпоративное управление и агентские издержки
 - 4.8.1.2. Надзор со стороны Правления
 - 4.8.1.3. Политика вознаграждения
 - 4.8.1.4. Управление конфликтами в агентстве

4.9. Международные корпоративные финансы

- 4.9.1. Рынки капитала
 - 4.9.1.1. Интегрированные в международный рынок
 - 4.9.1.2. Сегментированные на международном рынке
- 4.9.2. Риск изменения валютных курсов
- 4.9.3. Оценка стоимости и международные сборы

Модуль 5. Международные финансы

5.1. Бизнес и международная стратегия

- 5.1.1. Интернационализация
- 5.1.2. Глобализация
- 5.1.3. *Рост и развитие на развивающихся рынках*
- 5.1.4. Международная валютная система

5.2. Валютный рынок

- 5.2.1. Валютные операции
- 5.2.2. Форвардный валютный рынок
- 5.2.3. Производные инструменты для хеджирования валютных и процентных рисков
- 5.2.4. Удорожание и обесценивание валюты

5.3. Международные средства платежа и инкассации

- 5.3.1. Банкноты, личные чеки и банковские чеки
- 5.3.2. Перевод, платежное поручение и денежный перевод
- 5.3.3. Документарные положения и документарные аккредитивы
- 5.3.4. Факторинг, международный своп и другие средства

5.4. Финансирование операций на международных рынках

- 5.4.1. Инкотермс
- 5.4.2. Производные инструменты для хеджирования возможных колебаний цен на сырьевые товары
- 5.4.3. Официально поддерживаемые экспортные кредиты
- 5.4.4. Хеджирование своп-контрактов
- 5.4.5. Консенсус ОЭСР

5.5. Международные финансовые институты

- 5.5.1. Фонд интернационализации компании
- 5.5.2. Группа Всемирного банка
- 5.5.3. Межамериканский банк развития
- 5.5.4. Карибский банк развития

5.6. Формирование обменного курса

- 5.6.1. Теория паритета процентных ставок
- 5.6.2. Теория ожиданий обменного курса
- 5.6.3. Теория паритета покупательной способности (ППС)
- 5.6.4. Равновесие на рынке капитала

5.7. Программы конвертации долга

- 5.7.1. Правовая база
- 5.7.2. Операции
- 5.7.3. Конвертация долга в государственные инвестиции
- 5.7.4. Конвертация долга в частные инвестиции

5.8. Международный фондовый рынок

- 5.8.1. Фондовый рынок Уолл-стрит (Нью-Йорк)
- 5.8.2. Рынок золота
- 5.8.3. Глобальный внешний долг
- 5.8.4. Парижский клуб
- 5.8.5. Рынок ценных бумаг АДР и ГДР

Модуль 6. Международное управление людьми и управление культурным разнообразием

6.1. Управление талантом в международных компаниях

- 6.1.1. Глобальное видение управления талантами
- 6.1.2. Карта талантов в организации
- 6.1.3. Тенденции в области культуры и интернационализации
- 6.1.4. Интернационализация управления талантами

6.2. Управление международной карьерой

- 6.2.1. Профиль международного специалиста
- 6.2.2. *Глобальная мобильность*
- 6.2.3. Управление экспатриантами

6.3. Управление многообразием

- 6.3.1. Работа в условиях разнообразия
- 6.3.2. Разнообразие, корпоративная социальная ответственность и *коучинг*
- 6.3.3. Управление равенством и многообразием
- 6.3.4. Управление мультикультурными командами

6.4. Новая система производственных отношений

- 6.4.1. Трудовая реформа
- 6.4.2. Обсуждение коллективного договора
- 6.4.3. Стратегические отношения с профсоюзами
- 6.4.4. Рабочие отношения и корпоративная реструктуризация

6.5. HR-маркетинг: международная перспектива

- 6.5.1. *Брендинг работодателя*
- 6.5.2. *Клиентский опыт в сфере HR*

6.6. Транснациональные компании и права человека

- 6.6.1. Глобализация, права человека и транснациональные компании
- 6.6.2. Транснациональные компании и международное право
- 6.6.3. Конкретные правовые документы

6.7. Управление экспатриантами

- 6.7.1. Управление процессом экспатриации
- 6.7.2. Репатриация
- 6.7.3. Индивидуальные компетенции для успешной работы в международных направлениях

6.8. Оплата труда экспатриантов

- 6.8.1. Финансовое вознаграждение
- 6.8.2. Место и валюта платежа
- 6.8.3. Налоговая политика

Модуль 7. Управление международными операциями

7.1. Обзор. Международная торговля	7.2. Анализ международного рынка	7.3. Ориентация на присутствие на зарубежных рынках и электронную коммерцию	7.4. Торговый протекционизм: таможенные органы
7.5. Международное сотрудничество в области нетарифных мер	7.6. Формулы контрактов	7.7. Внешние потоки прямых инвестиций	7.8. Анализ ИНКОТЕРМС Международной торговой палаты
7.9. Управление международными цепями поставок	7.10. Международный маркетинг		

Модуль 8. Маркетинг и международные продажи

8.1. Функция международных продаж и маркетинга 8.1.1. Маркетинг и позиционирование 8.1.2. Взаимоотношения между маркетингом и продажами 8.1.3. Продажи в консалтинге	8.2. Превращение идеи в рыночное предложение 8.2.1. Процесс 8.2.2. Предложение 8.2.3. Валидация и практическая осуществимость 8.2.4. Размеры рынка: TAM, SAM, SOM 8.2.5. Целевая аудитория 8.2.6. Рыночный пример	8.3. Структурирование процесса продаж 8.3.1. Общая структура в процессе продаж 8.3.2. Воронка продаж 8.3.3. Фазы и основные этапы каждой части процесса	8.4. Процесс возникновения 8.4.1. Источники возникновения 8.4.2. Возможность 8.4.3. Последующие шаги
8.5. Оценка возможностей 8.5.1. Бизнес вашего клиента 8.5.2. Оценка возможностей: процесс и критерии 8.5.3. Значение создания стоимости	8.6. Взаимодействие с различными стейкхолдерами 8.6.1. Покупатель и другие заинтересованные стороны 8.6.2. Взаимодействие с ними: стратегии 8.6.3. Профили взаимодействия с людьми: важность адаптации сообщения к аудитории	8.7. Ключевые компоненты предложения 8.7.1. Структура и минимальное содержание 8.7.2. Исполнительное резюме 8.7.3. Управление масштабами и рисками	8.8. Важность создания ценности в рыночном предложении 8.8.1. Как говорить о ценности? 8.8.2. Разница между стоимостью и ценностью 8.8.3. Различные модели ценообразования: последствия и риски
8.9. Процесс переговоров и закрытия сделки 8.9.1. Типичные этапы переговоров 8.9.2. Важность создания альтернатив 8.9.3. Управление рисками и контрактами	8.10. Лидерство в процессе продаж 8.10.1. Продолжительность и управление процессом продаж 8.10.2. Технологии в процессе продаж 8.10.3. Последующий мониторинг процесса 8.10.4. Значимость <i>Feedback</i>		

Модуль 9. Международный маркетинг

9.1. Исследование международного рынка	9.2. Международная сегментация	9.3. Международное позиционирование	9.4. Продуктовые стратегии на международных рынках
9.5. Цены и экспорт	9.6. Качество в международном маркетинге	9.7. Международное продвижение	9.8. Распространение по международным каналам

Модуль 10. Международное налогообложение

10.1. Основные принципы международного налогообложения 10.1.1. Введение в международное налогообложение 10.1.2. Принцип резидентства vs. Источник 10.1.3. Международное двойное налогообложение, концепции, классы и решения	10.2. Описание методов избежания двойного налогообложения 10.2.1. Введение 10.2.2. Метод освобождения от обязательств 10.2.3. Метод импутации 10.2.4. Методы избежания двойного налогообложения в испанском законодательстве
--	---

Модуль 11. Планирование проектов**11.1. Проект и его взаимоотношения с руководством**

- 11.1.1. Проект и управление проектами
 - 11.1.1.1. Проект
 - 11.1.1.2. Управление
 - 11.1.1.3. Жизненный цикл
 - 11.1.1.4. Роли в управлении проектом
 - 11.1.1.5. Преимущества управления проектом
- 11.1.2. Типология проектов
 - 11.1.2.1. Процессы
 - 11.1.2.2. Интеграция и технологии
 - 11.1.2.3. Стратегия
- 11.1.3. Организация проектов

11.2. Значимые соображения по управлению проектом

- 11.2.1. PMBOK
 - 11.2.1.1. Значимые факторы
 - 11.2.1.2. Основные преимущества
- 11.2.2. *Value Realization Office*
 - 11.2.2.1. Значимые факторы
 - 11.2.2.2. Основные преимущества
- 11.2.3. *Каскадная модель vs.*
 - 11.2.3.1. Значимые факторы
 - 11.2.3.2. Основные проекты, на которые направлена данная методология
 - 11.2.3.3. Основные преимущества
- 11.2.4. AGILE
 - 11.2.4.1. Значимые факторы
 - 11.2.4.2. Основные проекты, на которые направлена данная методология
 - 11.2.4.3. Основные преимущества

11.3. Управление масштабами и ожиданиями

- 11.3.1. План управления масштабами
 - 11.3.1.1. Масштаб
 - 11.3.1.2. Основные характеристики
 - 11.3.1.3. Подтверждение масштабов
- 11.3.2. Управление ожиданиями
 - 11.3.2.1. Выявление ожиданий клиентов
 - 11.3.2.2. Матрица масштабов vs. Ожиданий
 - 11.3.2.3. Проверка и закрытие окончательного масштаба
- 11.3.3. Риски и преимущества

11.4. Планирование проекта

- 11.4.1. Планирование проекта
 - 11.4.1.1. Планирование целей, мероприятий и основных этапов
 - 11.4.1.2. Планирование презентации основных результатов
 - 11.4.1.3. Инструменты планирования (*Dashboard*)
- 11.4.2. Планирование работы команды
 - 11.4.2.1. Методы и инструменты оценки ресурсов (*Top-down, Bottom up, оценка Delphi, параметрическая оценка, etc.*)
 - 11.4.2.2. Оценка ресурсов: роли, обязанности и затраты
 - 11.4.2.3. План обеспечения непрерывности обслуживания
- 11.4.3. Планирование времени
 - 11.4.3.1. Последовательность действий
 - 11.4.3.2. Разработка графика работ
 - 11.4.3.3. Контроль графика работ

11.5. Управление персоналом

- 11.5.1. План команды
 - 11.5.1.1. План по работе с персоналом
 - 11.5.1.2. Подбор команды для проекта
 - 11.5.1.3. Системы оценки эффективности деятельности
- 11.5.2. Создание команды проекта
 - 11.5.2.1. Внедрение команды
 - 11.5.2.2. Назначение команды на проект
- 11.5.3. Управление командой проекта
 - 11.5.3.1. Необходимость эффективно координировать и руководить командой
 - 11.5.3.2. Инструменты для совместного управления работой команд
 - 11.5.3.3. Управление конфликтами
 - 11.5.3.4. План обеспечения непрерывности обслуживания
 - 11.5.3.5. *Feedback* и оценка работы команды

11.6. Управление затратами

- 11.6.1. Оценка затрат
 - 11.6.1.1. План управления затратами
 - 11.6.1.2. Оценка стоимости проекта
 - 11.6.1.3. Техники и инструменты управления затратами
- 11.6.2. Бюджет
 - 11.6.2.1. Определение бюджета
 - 11.6.2.2. Методологии определения бюджета
 - 11.6.2.3. Методы и инструменты составления бюджета
- 11.6.3. Контроль затрат
 - 11.6.3.1. Цели контроля затрат
 - 11.6.3.2. Измерение хода выполнения расходов по проекту
 - 11.6.3.3. Методы и инструменты контроля затрат

11.7. Управление коммуникациями

- 11.7.1. Выявление заинтересованных сторон (*Stakeholders*)
 - 11.7.1.1. Определение внутренних и внешних агентов
 - 11.7.1.2. Определение ожиданий заинтересованных сторон
 - 11.7.1.3. Методы и инструменты идентификации и категоризации заинтересованных сторон
- 11.7.2. Коммуникационный план
 - 11.7.2.1. Определение ключевых сообщений для каждой типологии агентов
 - 11.7.2.2. Выявление и определение основных каналов коммуникации
 - 11.7.2.3. Анализ требований к коммуникациям
 - 11.7.2.4. Типология коммуникаций: устные-письменные / формальные-неформальные
 - 11.7.2.5. Техники и инструменты общения
- 11.7.3. Мониторинг коммуникационных действий
 - 11.7.3.1. Планирование действий (график, ресурсы, сроки, ожидаемые результаты и т.д.)
 - 11.7.3.2. Инструменты для мониторинга коммуникационных действий
 - 11.7.3.3. Измерение результатов коммуникационных действий

11.8. Управление качеством

- 11.8.1. Анализ и контроль качества (*Quality Analysis - QA*)
 - 11.8.1.1. Управление качеством
 - 11.8.1.2. Ожидаемые результаты
 - 11.8.1.3. Показатели (стандарты) для измерения качества
- 11.8.2. Действия по обеспечению качества
 - 11.8.2.1. Планирование мероприятий по мониторингу: ежемесячные, ежегодные отчеты и т.д.
 - 11.8.2.2. Качественный аудит
 - 11.8.2.3. Непрерывное совершенствование
- 11.8.3. Контроль качества проекта
 - 11.8.3.1. Инструменты *Feedback* для оценки качества конечного продукта
 - 11.8.3.2. Управление соответствиями и несоответствиями поставляемой продукции
 - 11.8.3.3. "*Peer Review*" и его основные преимущества
 - 11.8.3.4. Измерение качества конечного продукта

11.9. Управление рисками

- 11.9.1. Планирование рисков
 - 11.9.1.1. Планирование управления рисками
 - 11.9.1.2. Определение рисков
 - 11.9.1.3. Инструменты категоризации рисков
- 11.9.2. Мониторинг плана действий в чрезвычайных ситуациях
 - 11.9.2.1. Количественный и качественный анализ рисков
 - 11.9.2.2. Оценка вероятности и воздействия
 - 11.9.2.3. Инструменты мониторинга
- 11.9.3. Мониторинг и контроль рисков
 - 11.9.3.1. Реестр рисков: источники, действия, симптомы, уровни рисков
 - 11.9.3.2. Планирование действий по минимизации последствий
 - 11.9.3.3. Аудит и мониторинг рисков
 - 11.9.3.4. Мониторинг результатов реализованных планов действий
 - 11.9.3.5. Повторная оценка рисков

11.10. Завершение проекта и управление изменениями

- 11.10.1. Управление изменениями
 - 11.10.1.1. Передача знаний
 - 11.10.1.2. Этапы передачи знаний
 - 11.10.1.3. Планирование передачи знаний: обучение, материалы и т.д.
- 11.10.2. Завершение проекта
 - 11.10.2.1. Сбор информации
 - 11.10.2.2. Заключительный анализ и основные выводы
 - 11.10.2.3. Заключительное совещание
 - 11.10.2.4. Анализ последующих шагов
- 11.10.3. Воздействие проекта
 - 11.10.3.1. Важность измерения достигнутого воздействия
 - 11.10.3.2. Воздействие проекта внутри организации
 - 11.10.3.3. Управление воздействием на клиента

Модуль 12. Bussiness & Internacional Strategy

12.1. Бизнес и международная стратегия

- 12.1.1. Интернационализация
- 12.1.2. Рост и развитие на развивающихся рынках
- 12.1.3. Международная валютная система

12.2. Стратегическое управление международным бизнесом

- 12.2.1. Интернационализация в новом мировом порядке
- 12.2.2. Влияние культуры на международный бизнес
- 12.2.3. Выбор рынков и стран
- 12.2.4. Перемещение и офшоринг

12.3. Стратегии интернационализации

- 12.3.1. Причины и требования для выхода на зарубежные рынки
- 12.3.2. Стратегические альянсы в процессе международной экспансии
- 12.3.3. Способы выхода на новые международные рынки

12.4. Решения по интернационализации

- 12.4.1. Исследование рынка и принятие решений
- 12.4.2. Выбор места и режима работы
- 12.4.3. Выбор правильной правовой формы

12.5. Этапы процесса интернационализации

- 12.5.1. Анализ международного спроса
- 12.5.2. Диагностика экспортного потенциала
- 12.5.3. Планирование интернационализации
- 12.5.4. Этапы экспорта

12.6. Интернационализация по типу компании

- 12.6.1. Компании, производящие продукцию, и компании, оказывающие услуги
- 12.6.2. Интернационализированные и многонациональные компании
- 12.6.3. МСП и их модель интернационализации

12.7. Препятствия на пути интернационализации

- 12.7.1. Правовые ограничения
- 12.7.2. Логистические, финансовые и коммерческие препятствия
- 12.7.3. Препятствия для прямых инвестиций

12.8. Кросс-культурный менеджмент

- 12.8.1. Культурный аспект международного менеджмента
- 12.8.2. Глобализация в управлении бизнесом
- 12.8.3. Межкультурное лидерство



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 ТЕСН - 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*

TECH 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 TECH 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.



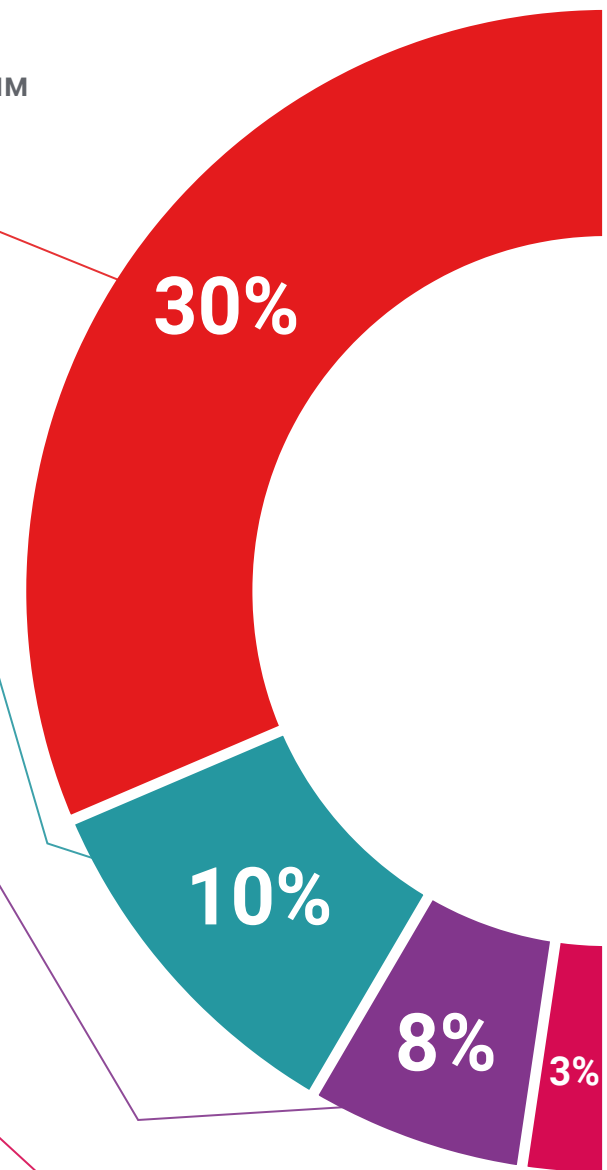
Практика управленческих навыков

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

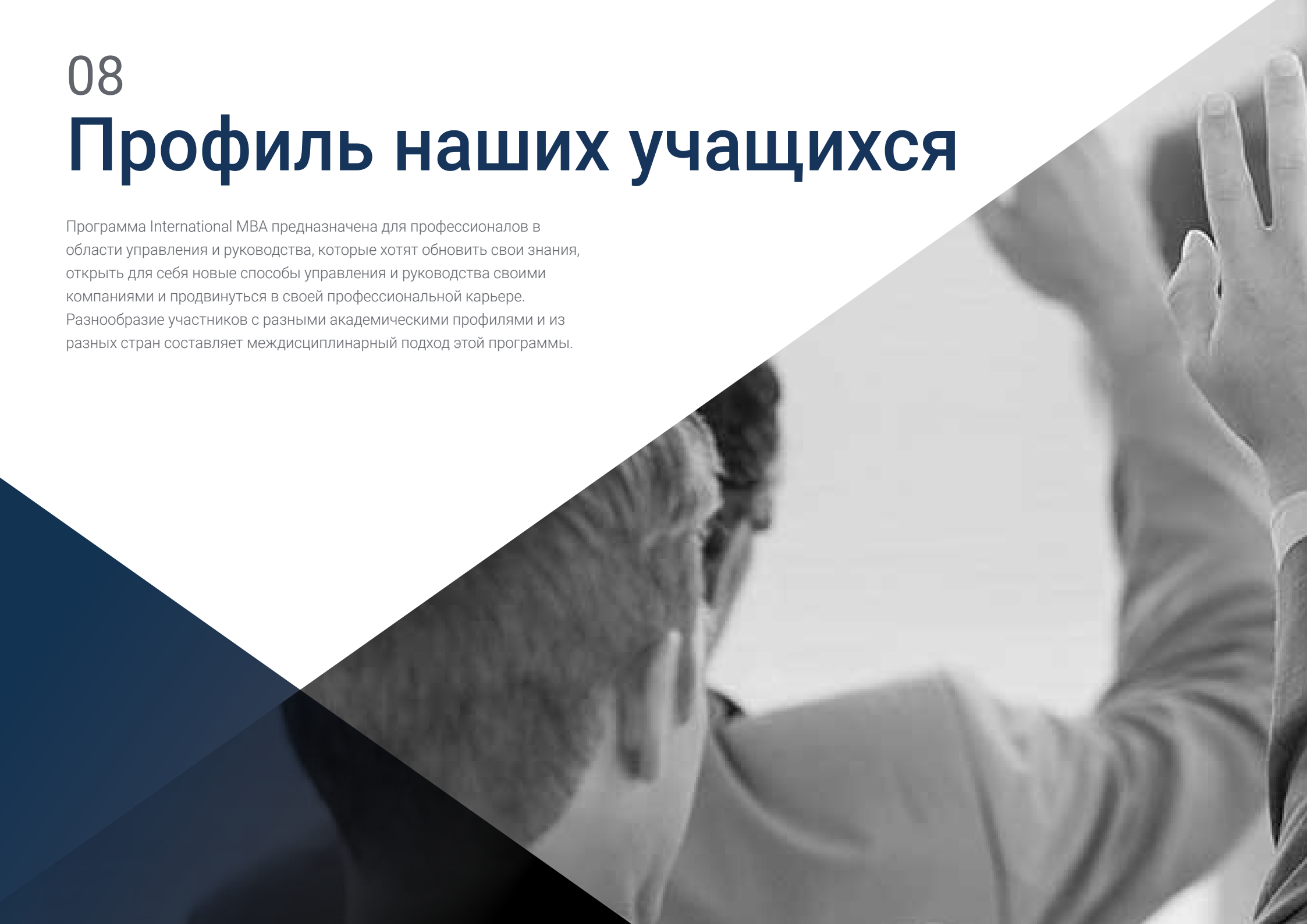
На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



08

Профиль наших учащихся

Программа International MBA предназначена для профессионалов в области управления и руководства, которые хотят обновить свои знания, открыть для себя новые способы управления и руководства своими компаниями и продвинуться в своей профессиональной карьере. Разнообразие участников с разными академическими профилями и из разных стран составляет междисциплинарный подход этой программы.



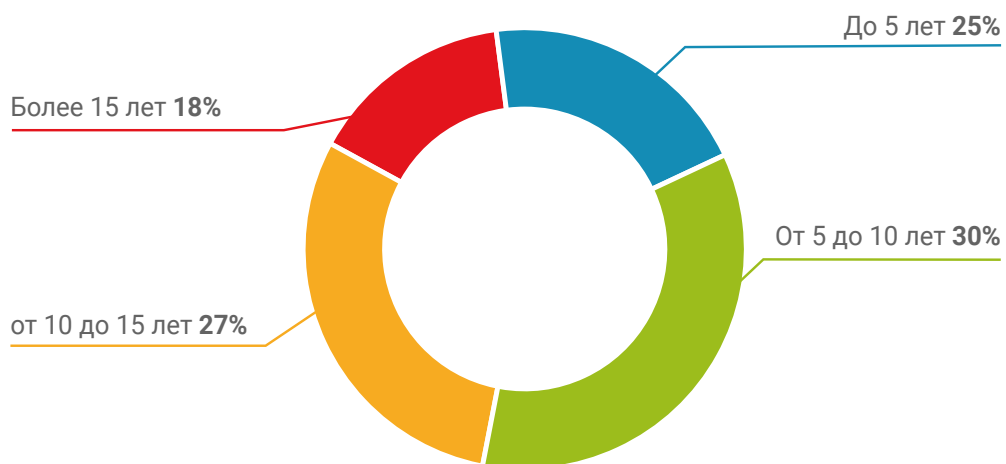
“

Студенты ТЕСН – это профессионалы с опытом работы, которые стремятся к профессиональному развитию”

Средний возраст

В возрасте от **35** до **45** лет

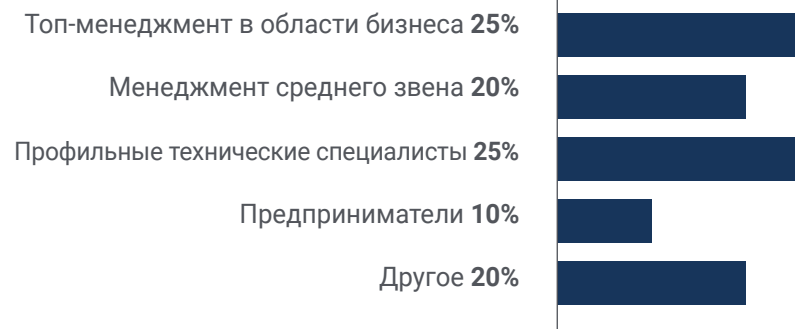
Годы практики



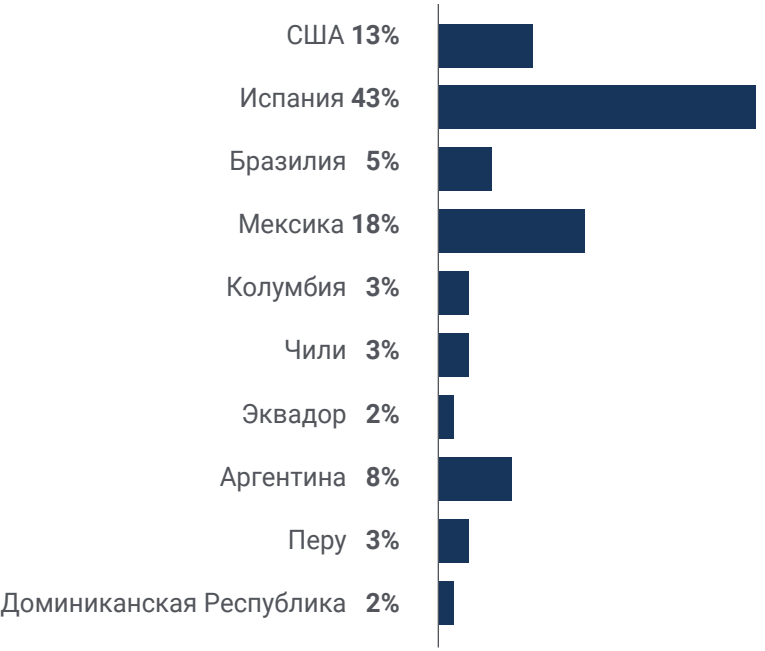
Образование



Академический профиль



Географическое распределение



Эктор Альбереда

Business Manager в США и Азии

"Международный бизнес требует широкой специализации и знания финансов и глобальных рынков. Поэтому обновление знаний просто необходимо, поскольку вы работаете в высококонкурентной и постоянно меняющейся среде. К счастью, в ТЕСН я нашел эту программу, которую рекомендую всем, кто хочет специализироваться в этой области"

09

Влияние на карьеру

Мы понимаем, 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, и с данной Специализированной магистратурой у вас есть все шансы достичь этого. Поэтому не стоит упускать возможность, которую предоставляет ТЕСН, специализироваться с лучшей командой в этой области, пользующейся большим профессиональным спросом.



“

Наша цель – добиться позитивных изменений в вашей карьере, и мы полностью готовы помочь вам в достижении этой цели”

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

Бизнес-магистратура TECH в области International MBA — это интенсивная программа, которая готовит студентов к разрешению проблем и принятию деловых решений на международном уровне. Главная цель — способствовать вашему личностному и профессиональному росту. Мы помогаем вам добиться успеха.

Поэтому те, кто хочет улучшить себя, добиться перемен на профессиональном уровне и общаться с лучшими, найдут свое место в TECH.

Успешно управляйте
международным
бизнесом и
достигайте целей
вашей компании.

Достигните
профессиональных
изменений, которых вы
заслуживаете, пройдя
эту комплексную
программу.

Время перемен



Что изменится



Повышение заработной платы

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



10

Преимущества для вашей компании

Программа International MBA способствует повышению таланта организации до его максимального потенциала через специализацию лидеров высокого уровня. Поэтому прохождение этой программы — это уникальная возможность приобрести необходимые навыки для развития высшего менеджмента, а также получить доступ к мощной сети контактов, в которой можно найти будущих профессиональных партнеров, клиентов или поставщиков.



“

После обучения в ТЕСН вы сможете привнести в компанию новое видение бизнеса, с помощью которого сможете осуществить соответствующие изменения в организации”

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.

11

Квалификация

Бизнес-магистратура в области International MBA гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома об окончании Специализированной магистратуры, выдаваемого TESH Технологическим университетом.



“

Успешно пройдите эту программу и получите университетский диплом без хлопот, связанных с поездками и оформлением документов”

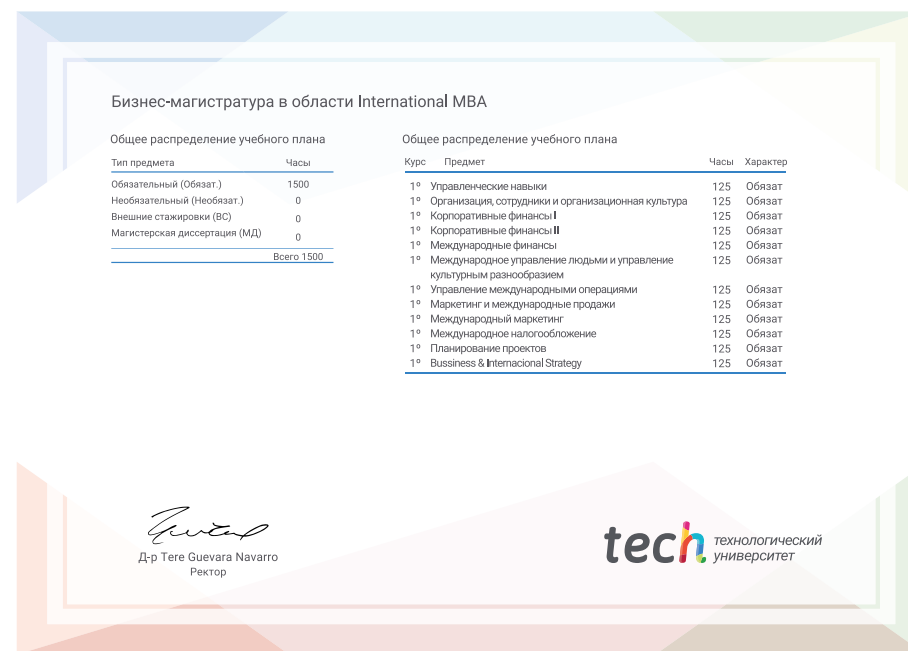
Данная **Бизнес-магистратура в области International MBA** содержит самую полную и современную программу на рынке.

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 International MBA**

Количество учебных часов: **1500 часов**



*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.



Бизнес-магистратура International MBA

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 12 месяцев
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Режим обучения: 16ч./неделя
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Бизнес-магистратура

International MBA