

ПРОГРАММА
«СОВРЕМЕННЫЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ МЕНЕДЖЕР»
(время: белорусское, режим – on-line конференция)

Время	Язык общения	Тематика
12 марта 2012 г. понедельник		
10.30–14.30	Английский	Основы международного маркетинга и управление им, основное содержание и цели международного маркетинга, международный маркетинг как система управления, регулирования и исследования внешних рынков, основные субъекты международного маркетинга и осуществление внешнеэкономической деятельности
14.30- 15.30	ОБЕД	
15.30–17.30	Английский	Стратегии: процесс формулирования стратегии, определения индустрии и анализ 5 факторов, рамочный анализ конкурентов, анализ и классификация ресурсов и возможностей компании, диагностирование конкурентных преимуществ: стоимость дифференцирования, движущие силы затрат и преимуществ дифференциации, реализация стратегии, природа предпринимательства и генерирование идей
13 марта 2012 г. вторник		
10.30–14.30	Русский	Исследования международного маркетинга, изучение рынка зарубежного спроса, сегментация и селекция международного маркетинга, технологии (методики) исследований международного маркетинга, информационная поддержка международного маркетинга (типы информации, предъявляемые требования к содержанию, источникам, приложениям к внутренним ресурсам)
14.30-15.30	ОБЕД	
15.30–17.30	Русский	Стратегии продвижения на внешние рынки, маркетинговый анализ и основные пути проникновения на рынок, культурологические различия и стратегии адаптации продукции к особенностям внешнего рынка
14 марта 2012 г. среда		
10.30–14.30	Английский	Менеджмент деятельностью по международному маркетингу, главные направления вхождения во внешний рынок
14.30-15.30	ОБЕД	
15.30–17.30	Русский	Стратегии управление брендами, политика ценообразования и продаж, информационная политика – продвижение и реклама, национальная (региональная, местная) специфика позиционирования товаров и продукции, специфика предоставления и поддержания услуг
15 марта 2012 г. четверг		
10.30–14.30	Английский	Международный и внешнеэкономический анализ конкурентов, анализ рынка и конкурентов, темпы роста рынка, характеристики и количество конкурентов и потребителей, ассортимент конкурирующих товаров и услуг, SWOT анализ и выделение конкурентных преимуществ
14.30-15.30	ОБЕД	
15.30–17.30	Русский	Развитие стратегии, определение бизнес планирования, прогноз долгосрочных целей и результатов реализации стратегии: параметры внешнего рыночного окружения, ассортиментная линейка товаров и услуг, цены, поставщики, рынки сбыта, принципы стратегического планирования, миссии и цели предприятий
16 марта 2012 г. пятница		
10.30–14.30	Русский	Стратегии инновации, проникновения и закрепления присутствия на рынке, параметры осуществления международного маркетинга
14.30-15.30	ОБЕД	
15.30–17.30	Английский	Выбор и обоснование стратегии, стратегия концентрированного роста, стратегия интегрированного роста, интернационализированные и комбинированные стратегии, составление и реализация бизнес-плана

19 марта 2012 г. понедельник		
10.30–14.30	Английский	Бухучет и финансы. Формализованные финансовые документы согласно требованиям IAS/IFRS (международным стандартам финансовой отчетности), принципы подготовки и формирование финансовой отчетности, основные цели и характеристики финансовой отчетности
14.30-15.30	ОБЕД	
15.30–17.30	Английский	Операционная стратегия и управление, концепция и цели операционной стратегии предприятия, место и роль деятельности предприятия, стратегия производств и план продаж, планирование имеющихся и привлекаемых ресурсов, решение проблем конкурентоспособности продукции
20 марта 2012 г. вторник		
10.30–14.30	Английский	Структура балансового отчета, отчет о прибыли и движении средств по счетам, оценка финансовых отчетов. Анализ соответствия финансовой отчетности требованиям IAS/IFRS (международным стандартам финансовой отчетности)
14.30-15.30	ОБЕД	
15.30–17.30	Английский	Анализ КПД, основные принципы КПД: определение и характеристики, ключевые индикаторы и элементы сбалансированной системы деятельности предприятия
21 марта 2012 г. среда		
10.30–14.30	Английский	Анализ прибыльности производства и затрат, цели затрат и распределение затрат, анализ «затраты – объем- прибыль», оценка эффективности деловой активности
14.30-15.30	ОБЕД	
15.30–17.30	Английский	Управление запасами, главная система контроля запасов, стратегии управления запасами: базовые правила и результаты исследований, система управленческого контроля за запасами
22 марта 2012 г. четверг		
10.30–14.30	Английский	Отчет о движении средств, реклассификация финансовой отчетности, анализ баланса, составление отчета о движении наличности, инструменты движения наличности и принятия решений
14.30-15.30	ОБЕД	
15.30–17.30	Английский	Управление цепями поставок, основные принципы, информационная поддержка управления цепями поставок, ключевые ошибки управления цепями поставок, современные инновации в управлении цепями поставок
23 марта 2012 г. пятница		
10.30–14.30	Английский	Выстраивание отношений с государством: роль государства в поддержке экономического развития: финансы и реальные услуги; опыт оказания финансовой поддержки европейскими институтами и стратегия доступа к ним; финансовые рычаги государства для поддержки малых и средних предприятий; государственные торги и малый и средний бизнес, партнерство государства и бизнеса в интересах развития экономической инфраструктуры
14.30-15.30	ОБЕД	
15.30–17.30		ЗАКЛЮЧЕНИЕ: проведение проверочного on-line контроля (тестирования) приобретенных знаний

Краткая информация о белорусско-итальянском мультимедийном проекте «Современный европейский менеджер»

Предлагаемый проект разработан специально для белорусских слушателей профессорско-преподавательским составом Школы бизнеса Университета Боккони в рамках постдипломного образования итальянских экономистов, маркетологов, финансистов и других специалистов в области коммерческого менеджмента и государственного управления.

Программой предусмотрено подробное рассмотрение вопросов:

- современных методологий изучения рыночного спроса, выбора и обоснования стратегий продвижения товаров и услуг на внешние рынки;
- эффективных техник информационной поддержки товарных брендов;
- ведения финансовой документации согласно требованиям международной отчетности IAS/IFRS;
- операционной деятельности предприятия по производству и планированию ресурсов, управлению запасами, проблемам конкурентоспособности продукции;
- технологиям формирования партнерских отношений между государством и бизнесом.

Общая продолжительность – 10 дней (2 недели). Первое занятие состоится 12 марта 2012 года. Для целей реализации проекта будут организованы специальные учебные места в Минске, Бресте, Гомеле, Гродно, Витебске и Могилеве при технической поддержке и на базе РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь и его региональных филиалов.

Будет обеспечен высокопрофессиональный синхронный перевод выступлений итальянских преподавателей, все слушатели получают переводные (на русский язык) раздаточные материалы, а режим on-line обеспечит возможность напрямую задавать вопросы и дискутировать. По завершении курса предусмотрена оценка полученных слушателями знаний в режиме on-line коммуникации (реального времени) и выдача (согласно установленному в Европейском Союзе образцу) сертификата Школы бизнеса Университета Боккони. Обладателям данного сертификата на предприятиях и в коммерческих организациях Европы, а также в ИП и СП (с участием европейского капитала) на территории стран Таможенного Союза предоставляется возможность равноправно претендовать на замещение вакантных управленческих должностей. Стоимость участия 1 человека – 728 евро (в т.ч. НДС 20% - 121,33 евро), оплата в белорусских рублях по курсу Национального банка Республики Беларусь на день оплаты.

В целях заблаговременного формирования групп слушателей просим направлять заявки на участие в мероприятия в филиалы РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен»:

- Минск: тел. (017) 203-60-01, факс 203-60-01, 203-91-29, 203-57-86, 203-07-78, e-mail seminar@ncmps.by;
- Брест: тел. (0162) 21-04-52, 21-24-65, факс 21-24-43, 20-00-83, e-mail ncm_brest@icetrade.by;
- Витебск: тел./факс: (0212) 35-90-29, 35-90-30, 35-90-33, 35-90-72. e-mail ncm_vitebsk@icetrade.by;
- Гомель: тел./факс. (0232) 71-65-65, 71-88-21, e-mail ncm_gomel@icetrade.by;
- Гродно: тел. (0152) 77-09-14, 72-05-60. факс 77-05-36, e-mail ncm_grodno@icetrade.by;
- Лида: тел./факс (0154) 52-96-90, 52-86-28. e-mail ncm_lida@icetrade.by. (для формирования групп в гг.Гродно и Минск);
- Могилев: тел.: (0222) 22-64-86, 22-66-03, факс 22-63-40, e-mail ncm_mogilev@icetrade.by.

Дополнительную информацию можно получить по телефону: (017) 203-60-01 и на сайтах: www.ncmps.by и www.export.by.