

КАЛЕНДАРЬ ПРОГРАММ

БИЗНЕС
ШКОЛА
ИПМ



BE
FOCUSED

ФОКУС НА ТОМ, ЧТО ВАЖНО. УЧИТЬСЯ ТОМУ, ЧТО НУЖНО



| | | |
|------------|--|--|
| 17 июля | Оценка и оптимизация персонала в период турбулентности [8 уч.часов] | Результатом обучения на курсе станет план оценки и оптимизации персонала. |
| 28 июля | Антистрессовые техники саморегуляции [8 уч.часов] | Развитие навыков преодоления негативных последствий стресса. |
| 30 июля | Sales-профи: продавай по-настоящему. ОНЛАЙН [8 уч.часов] | Систематизация и стандартизация продаж с пониманием маркетинга и финансов. |
| 12 августа | Управление удаленными сотрудниками [8 уч.часов] | План организации работы и расстановки контрольных точек при работе с удаленными сотрудниками и командами; инструменты организации работы и выстраивания коммуникаций с удаленными командами; инструменты вовлечения и мотивации удаленных сотрудников. |
| 13 августа | Стратегическое управление затратами [40 уч.часов] | Знание инструментов управления затратами и понимание предпосылок их развития в организационном контексте. |
| 31 августа | Основные маркетинговые концепции [40 уч.часов] | Изучение и отработка на примере своей компании/ проекта основных этапов создания маркетинг-плана. |
| август | Инструменты принятия эффективных решений. Мышление в кризисные времена [32 уч.часа] | Навык ориентации в любых сложных ситуациях реальной деловой жизни, умение применять те методики и инструменты, которые наиболее точно подходят для успешного решения именно этой конкретной ситуации. |



Каждая программа может быть проведена **в корпоративном формате** и адаптирована с учетом пожеланий/ требований компании.



YOUTUBE STREAM

<https://www.youtube.com/user/IPMBusinessSchool>

| | | |
|-------------|---|---|
| 21 июля | Как управлять проектом [16+32 часа] | Освоение методов применения подходов Performance Management к управлению деятельности сотрудников: постановку целей, мониторинг, обратную связь и оценку результатов. |
| 28 июля | Как управлять командой в кризисные времена [16+32 часа] | План развития системы управления организацией и менеджмента, разработанный по прогнозному или сценарному подходу с учетом специфики сегодняшних реалий. |
| 11 августа | Как лидеру управлять изменениями и инновациями [16+32 часа] | План по внедрению и сопровождению изменений в компании. |
| 7 сентября | Как разработать маркетинговый план на ближайший год [16+32 часа] | Тактический план действий маркетинга в краткосрочной и долгосрочной перспективах. |
| 15 сентября | Как найти, привлечь и удержать своего клиента [16+32 часа] | Определение ценных клиентов, адаптация предложения под потребности клиентов и цели компании. |
| 23 сентября | Как создать сильный и стильный бренд [16+48 часа] | План бренда компании с учетом факторов внешней и внутренней среды. |
| 8 октября | Как достигать до клиентов [16+32 часа] | Знать, понимать своих клиентов и уметь с ними общаться на понятном им языке - ключ к достижению измеримых результатов. |

Executive MBA



Для топ-менеджмента и собственников компаний – программа профессионального управления бизнесом

Программа Executive MBA – совместная программа Бизнес-школы ИПМ и Университета Козьминского (Варшава), является программой профессионального управления бизнесом для топ-менеджмента и собственников компаний.

Начало занятий:

дневной формат обучения
1 октября 2020

вечерний формат обучения
22 октября 2020

Презентация: 12 августа
Executive Open Day

General MBA

ФУНДАМЕНТ ТВОЕГО УСПЕХА

Программа развития карьеры и комплексной управленческой подготовки для будущих и уже назначенных руководителей подразделений компании, менеджеров проектов, направлений.

Начало занятий:
20 ноября 2020

Презентация: 25 августа

Программа разработана в уникальном формате — Blended Learning (смешанное обучение), сочетающие в себе лучшие образовательные технологии.

Академия Собственника — это совместный образовательный проект Бизнес-школы ИПМ и Шведского института менеджмента IFL при Стокгольмской школе экономики. Проект, ориентированный исключительно на собственников бизнеса и их потребности в развитии.

| | |
|------------------|---|
| 16 июля | Экспертная онлайн-встреча Клуба собственников с Петером Зашевым |
| 23 июля | Экспертная-онлайн встреча Клуба собственников с Борисом Липкиндом |
| 29 июля | Экспертная онлайн-встреча Клуба собственников с Вячеславом Панкратьевым |
| 17 - 18 Сентября | Партнерские соглашения |

Полезные бесплатные мероприятия от Бизнес-школы ИПМ и партнеров в онлайн формате

| | |
|---------|---|
| 14 июля | Альфа-Банк. Работа с возражениями в розничных продажах |
| 15 июля | Удаленно управлять по KPI |
| 16 июля | Экспертная онлайн-встреча Клуба собственников с Петером Зашевым |
| 21 июля | Альфа-Банк. Как самостоятельно оценить уровень удовлетворенности клиента |
| 22 июля | Презентация странового отчета Глобального мониторинга предпринимательства (GEM) совместно с МФК |
| 23 июля | Экспертная-онлайн встреча Клуба собственников с Борисом Липкиндом |
| 28 июля | Альфа-Банк. Пять этапов онлайн продаж: обязательный набор шаблонов, эффективные скрипты |
| 29 июля | Типология клиента как инструмент увеличения продаж |
| 29 июля | Экспертная онлайн-встреча Клуба собственников с Вячеславом Панкратьевым |

Контакты Бизнес-школы ИПМ

Сайт: www.ipm.by

Минск
(017) 277-04-04
(029) 3-100-105 А1
(029) 5-100-105 МТС

пр-т Газеты
Правда, 11В
Электронная почта:
info@ipm.by

Брест (029) 769-28-28
Витебск (029) 818-41-48
Гомель (044) 762-29-21
Гродно (029) 58-56-591
Могилев (029) 115-42-16