



## **Дополнительные учебные модули**

Дополнительные учебные модули необходимы для более полного обеспечения соискателей актуальными знаниями и навыками.

Дополнительные модули реализуются в форме групповых семинаров длительностью 4-6 часов в течение одного дня.

Возможно и дополнительное индивидуальное обучение, в том числе — коучинг.

### **Продажи**

- методики повышения доходов
- структура эффективного отдела продаж
- главный принцип успешных продаж
- цели и содержание переговоров
- эффективные техники переговоров
- интернет-продажи
- интернет-магазины
- партнерские программы
- послепродажное сопровождение
- программы лояльности
- уникальное торговое предложение

### **PR, каналы коммуникации и реклама**

- принципы эффективной рекламы
- продающие тексты и презентации
- роли традиционных и альтернативных СМИ
- каналы коммуникации
- социальная реклама и реклама в социальных сетях
- фирменный стиль в PR
- PR как «мягкая сила»

### **Управление:**

- системный подход к построению бизнеса
- бизнес-план: назначение, структура и содержание
- алгоритмы для бизнес-процессов (алгоритмический язык «Дракон»)
- финансовый менеджмент
- управление инвестициями
- экономика предприятия
- управленческий учет
- инновационный менеджмент
- риск-менеджмент



- экологический менеджмент
- антикризисное управление
- управление качеством
- логистика (транспортная, закупочная, сбытовая, складская, информационная и т.д.)
- контроллинг в управлении и маркетинге
- сбалансированная система показателей
- нормирование труда и методы повышения его производительности
- особенности управления в различных сферах (производство, сфера услуг, недвижимость, туризм, транспорт, недропользование, СМИ и т. д.)
- управление в некоммерческой сфере
- управление в государственных структурах (основы курса МРА)

#### **Информационное обеспечение:**

- информационные технологии
- информационные системы
- система электронного документооборота
- CRM-системы
- сайты компании и другие каналы присутствия в сети интернет
- управление интернет-магазином

#### **Развитие малого бизнеса**

- два типа малого бизнеса
- плюсы и минусы ограниченности ресурсов
- правовые аспекты малого бизнеса
- особенности управления малым бизнесом
- стартапы и «апстарты»

#### **Психология управления:**

- повышение личной эффективности руководителей и сотрудников
- профессиональное выгорание
- психология лидерства
- коммуникативная психология
- психология восприятия
- внешний вид и другие аспекты имиджа руководителей
- психология переговоров
- конфликтология
- психологическое тестирование персонала
- цветодиагностика и цветокоррекция
- психология малых групп
- психологическая совместимость сотрудников
- психология тайм-менеджмента



- психологическое поощрение и наказание
- базовые потребности человека
- 4 типа социализации и предпочтения в деятельности
- социальные роли и их значение в переговорах и распределении работы
- типы темпераментов и их значение в групповой и индивидуальной работе
- структура взаимодействия мужчин и женщин

**Правовое обеспечение:**

- законодательная база
- нормативная база
- корпоративные стандарты (качества, имиджа, сервиса и т.п.)
- внутренние регламенты, их структура
- корпоративная культура как элемент управления
- международные соглашения
- особенности законодательства ЕС
- законодательство Чехии в бизнесе

Перечень дополнительных учебных модулей постоянно пополняется на основе запросов соискателей. Поэтому, если вы не нашли в этом перечне интересующий вас модуль — просто пришлите заявку и мы оперативно найдем необходимых специалистов и сформируем его.

**Выберите необходимые именно вам модули  
и присылайте заявку на обучение!**

email: [admin@oeaep.cz](mailto:admin@oeaep.cz) tel.: +420 776 818 030