ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

ICPM CONSULTING пропонує вам співпрацю із системного навчання вашого персоналу. Ми вже розробили, створили та супроводжуємо корпоративний університет для ГК Нова пошта. Також ми вели та ведемо багаторічні програми розвитку персоналу в Укрпромінвест Агро, Philips –Ukraine, Укртелеком, Sebn.ua-Bortnece (Японія –Швеція) та інші.

Ми пропонуємо вам понад 50 навчальних програм, які задовільнять переважну більшість потреб в навчанні та розвитку керівників всіх рівнів та спеціалістів вашої компанії.

Наші фахівці мають наступні міжнародні та Українські сертифікації:

- CMC – Global (Сертифікований консультант з управління, стандарт Міжнародного інституту управлінського консалтингу ICMCI) – 1.
- Agile PM – APMG International (Британія) – 3.
- ISO – 2000:700 (Управління діяльністю з управлінського консалтингу) -2.
- Вчений ступінь PhD та MBA – 1.
- Сертифікований внутрішній консультант з управління ефективністю CICCMC - 3
- Сертифікований викладач для підготовки менеджерів середнього рівня до сертифікації CEMM – 3.
- Сертифікований викладач з програм підготовки до сертифікації з продажів в B2B CSM B2B - 1.
- Сертифікований викладач REFA International (Німеччина) - 1.
- Сертифікований Project manager ISO 21500:2012 - 1.
- Сертифікований спеціаліст з складської логістики CSCMP, (USA). - 1
- Сертифікований спеціаліст з транспортної логістики CSCMP, (USA).- 1.

Викладачи:

- 9 штатних викладачів для навчання менеджменту від лінійного до вищого рівня.
- 6 позаштатних викладачів партнерів.
- 3 консультанта з управління та організаційного розвитку.

ICPM CONSULTING – вже 10 років на ринку України, Казахстану, Чехії, за які співпрацювала більше ніж з 100 компаніями, навчала більше ніж 110 000 людей, від коротких вебінарів, до тривалих програм.

Засновник **ICPM CONSULTING** – Володимир Малічевський (CMC-Global, Agile PM, PhD, MBA). Консультант з 20 річним досвідом з організаційного розвитку.

Володимир Малічевський – є Віце-Президентом Корпоративного Університету Групи компаній Нова пошта. Віце-Президентом CMC-Ukraine (Всеукраїнська асоціація консультантів з управління)

Київ Б.Хмельницького 41.
http://icpmconsulting.com.ua/
Fb група. «Анатомія організації» https://www.facebook.com/groups/anatomy.organization
YouTube канал «Анатомія організації» https://www.youtube.com/channel/UCIN827dhM1d8IffU85IWGCg
Менеджер-проектів: Татьяна - +38 (050) 444-70-04, E-mail: office@icpmconsulting.com.ua
Керівник проектів: Ирина Плонская - +38 (099) 743-64-60; +38 (096) 080-00-21, E-mail: ceo@icpmconsulting.com.ua

ПЕРЕЛІК ПРОГРАМ

	Розділ / Назва програми	Цільова аудиторія	Короткий зміст програми	Год
I	**ПРОГАМИ ДЛЯ ВИЩОГО МЕНЕНДЖМЕНТУ**			
1	Менеджмент управлінських процесів в управлінні бізнесом	Власник, директор, ТОР менеджери, резерв кадрів на ТОР менеджмент	Природа організацій, вплив організації на бізнес, структура організації, предмет та об'єкт впливу менеджерів, формування змісту та продукту підрозділів, опис основного бізнес процесу організації та підрозділів, система оцінки підрозділів в організації, декомпозиція основного бізнес процесу організації та підрозділів. Постійний розвиток організації через покращення продуктивності управлінських процесів.	16
2	Системне управління організацією	Власник, директор, ТОР менеджери, резерв кадрів на ТОР менеджмент	Поняття системі управління. Системні принципи існування організації. Системні властивості організації. Управління силовим балансом в організації. Принципи побудови управлінських систем. Опис та контролінг управлінських систем.	16
3	Управління корпоративною культурою	Власник, директор, ТОР менеджери, резерв кадрів на ТОР менеджмент	Природа організаційної та корпоративної культури. Структура корпоративної культури. Принципи формулювання базових цінностей та їх адаптації до організаційної реальності. Опис корпоративної культури. Впровадження та управління корпоративною культурою.	16
4	*Сертифікаційна програма «Директор з управління персоналом»	Вищий менеджмент, середній менеджмент, HR менеджери и HR директора.	Сучасна парадигма управління персоналом, кваліфікаційна стандарти та ролі HR керівника. Основні бізнес процеси в HR діяльності. Управління ефективністю HR бізнес процесів. Розробка управлінських систем. *Домашні завдання. Проміжні тести. Сертифікаційний екзамен.*	96
5	СТВОРЕННЯ БІЗНЕС МОДЕЛЕЙ НА ОСНОВІ КАНВИ А.ОСТЕРВАЛЬДЕРА	Власник, директор, вищий менеджмент, маркетологи, фахівці з розробки продуктів	Поняття бізнес моделі. Структура канви А.Остревальдера. Принципи розробки нових бізнес моделей. Перевірка та початок впровадження бізнес моделей.	16
6	ТРАНСФОРМАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ VUCA	Власник, директор, ТОР менеджери, резерв кадрів на ТОР менеджмент	Нова парадигма змін в мисленні менеджменту, поняття VUCA, основні напрямки змін в роботі з персоналом, основні напрямки змін в роботі з бізнесом. Практика побудови проектів змін.	16
II	**ПРОГРАМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ**			
7	Управління чергою у відділенні (рітейл, пошта,	Керівники відділень, середній менеджмент	Використання всіх наявних ресурсів та інструментів для налагодження роботи	8

	банк, телекомунікації та інш.)		відділень, обслуговування клієнтів без черг та підвищення продуктивності підрозділу	
8	*Сертифікаційна програма «Ефективне процесне управління в організацією»	TOP-менеджмент, керівники та фахівці з розробки і управління процесами.	Створення проектів для введення процесного управління в компанії, проведення оцінки ефективності процесів, виявлення обмежень та потенційних збоїв в процесах і процедурах, виявлення резервів продуктивності та прибутку на основі аналізу схеми процесів, розрахунок собівартості процесу з використанням різноманітних методів рознесення витрат, створення системи обліку, зберігання і змін бібліотеки процесів компанії. *Домашні завдання. Проміжні тести. Сертифікаційний екзамен.*	104
9	Школа логіста	Керівники підрозділів, фахівці з логістики, закупівель, налагодження процесів	Основні функції ланцюга поставок. Доставка останньої милі. Планування та управління поставками, постачальниками та закупівлями. Виробничі та сервісні операції. Стандарти процесу доставки. Типи, функції та зони сучасного складу. Режими транспортування. Постійні та змінні витрати. Стандарти міжнародної логістики. Ризик-менеджмент в сучасній логістиці. *Домашні завдання. Проміжні тести. Сертифікаційний екзамен.*	56
10	УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЯМИ	Керівники підрозділів	Роль функції закупівель в сучасній організації. Основні процеси закупівель. Визначення точних характеристик товару, що купується. Забезпечення кращої цінності для компанії. Вибір режиму транспортування. Управління ризиками при поставках. Розвиток постачальників: впровадження процесного підходу у постачальників, забезпечення якості вхідної продукції (LEAN).	16
11	Управління документами	Керівники підрозділів	Вплив «документів» на продуктивність організації. Процес як основа документа. Структура документів. Аналіз та діагностика документів. Оцінка якості організованості. Впровадження документів в роботу.	8
12	Управління складом	Керівники та менеджмент терміналу, складу, розподільчого центру.	Процесне управління, як основа діяльності. Управління вантажопотоком. Структура основних KPI складу. Правила впровадження змін. Види, завдання, структура та правила проведення зустрічей на складі. Організація навчання персоналу.	32
III	**ПРОГРАММИ НАВЧАННЯ З ПРОДАЖІВ, ПЕРЕГОВОРІВ ТА СЕРВІСУ**			

13	Навички навчання торгового персоналу для керівників	Керівники лінійного та середнього рівню в підрозділах продаж	Розвиток комунікативних навиків. Основи DPSM (Дистрибуція, Прайсинг, Шелвинг, Марчендайзинг). Технологія ЗОНП. Мотивація в навчанні. Модель компетенцій на кожному з етапів розвитку. Чотири етапи розвитку. 10 принципів навчання. Модель «П'ятилисник наставництва». Принцип 4П.	16
14	Внутрішньо корпоративні переговори	Керівники, керівники проектів та проектних офісів, проектні менеджери.	Просування та адвокація нових ідей через переговори, побудова ділових зав'язків, обробка заперечень, формулювання домовленостей.	16
15	Сервіс в точках взаємодії з клієнтом.	Керівники відділень, фахівці із обслуговування, фахівці кул-центрів.	Поняття сервісного обслуговування, принципи побудови сервісного спілкування, практика сервісного спілкування.	8
16	*Сертифікаційна програма «Спеціаліст по продажам в B2B».	Керівники відділів продажів, менеджери з продажів	24 інструмента продаж. Організація робіт менеджера. Воронка продажів. Управління ефективністю продажів. Підготовка до переговорів. Комунікації, обробка заперечень, презентація продуктів. Виявлення потреб та тактики переговорів. Постпродажний супровід. *Домашні завдання. Проміжні тести. Сертифікаційний екзамен.*	32
17	Ефективні продажі в B2B	Менеджери з продажів, керівники відділів	Цілі продаж. Сучасна парадигма продажів в B2B. Потреби клієнта. Презентація продукту. Робота з запереченнями. Тактики переговорів. Закриття домовленості	16
IV	**ПРОГРАМИ НАВЧАННЯ ІЗ ЗАГАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**			
18	*Сертифікаційна програма "Ефективний middle-менеджер"	Керівники підрозділів середнього рівня, резерв кадрів, кваліфікований лінійний рівень керівників	41 інструмент управління. Управління результативністю та взаємодією. Лідерський вплив. Забезпечення росту ефективності, організація роботи, контроль, управління персоналом, керування виконанням стандартів роботи підрозділу. *Домашні завдання. Проміжні тести. Сертифікаційний екзамен.*	72
19	*Сертифікаційна програма "Ефективний line-менеджер"	Керівники лінійного рівня	18 інструментів управління. Поняття менеджменту на лінійному рівні. Мотивація персоналу. Постановка задач. Інструменти контролю. Проведення нарад. Інструменти позитивної взаємодії з персоналом. Обробка заперечень. Забезпечення керованості підрозділу. Еко-звільнення. Професійна етика менеджера та інш. *Домашні завдання. Проміжні тести. Сертифікаційний екзамен.*	32

20	*Сертифікаційна програма «Внутрішньо корпоративний консультант з управління результативністю»	Керівники вищого та середнього рівня	Управління результативністю. Діагностика проблем підрозділів. Інструменти підвищення показників підрозділу. Індивідуальне консультування. Розробка планів розвитку підрозділу. *Домашні завдання. Проміжні тести. Сертифікаційний екзамен.* *На базі сертифікації "Ефективний middle-менеджер»	80
21	Управлінський цикл для керівників лінійного рівня	Керівники лінійного рівня	4 функції менеджменту. Планування. Організація. Контроль. Мотивація персоналу. Показники ефективного управління.	16
22	Управління командою	Керівники лінійного та середнього рівня	Поняття та відмінності команди, ролі в команді, правила поведінки в команді, проробка та впровадження правил, етапи розвитку команди, необхідні умови комунікації в команді. Ризики команди.	16
23	Управління змінами	Керівники лінійного та середнього рівня	Поняття змін, необхідні умови для змін, етапи реалізації змін, побудова мереж взаємозв'язків, поведінка персоналу та опір персоналу, обробка опору персоналу, планування змін, оцінка результативності змін.	16
24	Школа Lean-management	Керівники підрозділів, фахівці ОП	Основи Lean-менеджменту, система розгортання стратегії Hoshin Kanri. Потік створення цінності, побудова безперервного потоку, система витягування. Техніки вирішення проблем, навчання та управління за допомогою А3, система безперервного покращення (Kaizen). Стандартизована робота, виробничий інструктаж, вбудована якість (Jidoka). Стабілізація, техніки підвищення ефективності, візуальний менеджмент, система 5С. Техніки та інструменти Lean. *Домашні завдання. Проміжні тести. Сертифікаційний екзамен.*	80
25	Управління персоналом: стимулювання та розвиток персоналу	Керівники підрозділів Лінійний рівень	Управління мотивацією персоналу, інструменти позитивного впливу на персонал, правила взаємодії, робота з запереченнями, правила проведення співбесіди	8
26	Управління результативністю підрозділу	Керівники підрозділів	Принципи прийняття рішень у термінах результативності. Фактори впливу на результативність поведінки та управління. Інструменти підвищення результативності	4
27	Діагностика 5 Whay?	Керівники підрозділів	Умови використання 5 Чому?, Практика використання діагностики. Розробка рішень на основі результатів діагностики.	4
28	Ефективна нарада в стилі Promeet	Керівники підрозділів всіх рівнів	Процедура проведення нарад для підвищення результативності рішень, управління ефективністю нарад, маркери ефективності, розробка групових рішень, обробка опору та	8

			маніпуляцій, прискорення впровадження змін. Управління процесом рішень в організації	
29	Звільнення працівника в стилі Еко.	Керівники підрозділів	Маркери прийняття рішення про звільнення, процес підготовки, мінімізація негативних наслідків звільнення. Підтримка позитивного клімату. Скорочення плинності кадрів.	8
30	Бюджетування підрозділу	Керівники підрозділів	Структура, вимоги до підготовки бюджету. Основні терміни складання бюджету. Етапи бюджетування, доходна частина та інструменти впливу, витратна частина та інструменти впливу	6
31	Основи управління проектами	Керівники підрозділів Працівники проектних офісів, менеджери проектів.	Набір інструментів і методика з управління проектами. Практика планування обраного проекту від ідеї до базового плану.	16
32	Співбесіда з кандидатом: обираємо результативних	Керівники підрозділів	Цілі та завдання співбесіди. Методи та інструменти опису портрета кандидата, проведення співбесіди.	8
33	Влада та вплив на підрозділ	Керівники	Поняття впливу. Підвищення керованості підрозділом. Інструменти підвищення керованості: Піраміда пливу, Піраміда санкцій, Дерево впливу.	16
34	Методологія контролю	Керівники підрозділів	Технологія покращення показників на основі контролю. 3 інструмента управління контролем. Систематичний контроль. Ситуативний контроль, Чек листи.	8
35	Практикум для корпоративних тренерів	Корпоративні тренери	Навички роботи з групою, підвищення тренерського впливу на учасників. Навчання у формі практикуму та обміну досвідом	80
V	**ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ ЗАГАЛЬНИХ ТА ОСОБИСТІСНИХ НАВИЧОК**			
36	Microsoft Excel стандарт	Всі категорії	10 занять від інтерфейсу до суміщення функцій та зведених таблиць	22
37	Libre Office Calc	Всі категорії	10 занять від інтерфейсу до суміщення функцій та зведених таблиць	22
38	Основи програмування VBA для Excel	Всі категорії	Поглиблене вивчення можливостей Microsoft Excel. Вивчення основ мови програмування VBA	16
39	SQL та корпоративний бізнес-аналіз	Всі категорії	Методика формування запитів до баз даних для виконання глибокого аналізу операційних процесів. Робота з СУБД MS SQL Server та синтаксис мови програмування Transact-SQL. Дослідження корпоративної бази даних, структури та наповнення її таблиць. Проведення бізнес-аналізу процесів Компанії, практичний розгляд запропонованих кейсів	20

			для аналізу, формування рішень та написання запитів до бази даних.	
40	Microsoft Power Point Professional	Всі категорії	Стандартні та приховані функції PowerPoint. Візуалізація даних та створення інфографіки. Власні шаблони презентацій. Робота з зображеннями, анімацією та відео.	12
41	Практикум для тренерів	Корпоративні тренери	Навички роботи з групою, підвищення тренерського впливу на учасників. Навчання у формі практикуму та обміну досвідом	80
42	Практикум для тренерів «Ефективні продажі в B2B»	Корпоративні тренери	Вивчення програми тренінгу, кейсів та методики викладання	24
43	Практикум для тренерів «Ефективне управління для лінійного менеджменту»	Корпоративні тренери	Вивчення програми тренінгу, кейсів та методики викладання	24
44	Практикум для тренерів «Ефективне управління для менеджменту середнього рінвя»	Корпоративні тренери	Вивчення програми тренінгу, кейсів та методики викладання	24
45	Управління конфліктами	Всі категорії	Інструменти попередження виникнення конфліктних ситуацій. Методи ефективної взаємодії з підлеглими і клієнтами під час виникнення конфліктів	8
46	Тайм-менеджмент	Всі категорії	Інструменти планування та пріорітезації задач та заходів для ефективного використання робочого часу	8
47	Ефективні комунікації	Всі категорії	Процес спілкування та його види. Правила передачі інформації. Базові принципи комунікації. Прийоми ефективних комунікацій у діловому спілкуванні.	8
48	Розвиток соціального інтелекту	Всі категорії	Теорія численних інтелектів. Комунікативні навички. Ефективне слухання. Управління репутацією. Управління суперечками. Інструменти розвитку соціального інтелекту.	8
49	Формула особистісної ефективності	Всі категорії	Зміст формули особистісної ефективності. Поняття та розвиток лідерства, управління енергією, управління внутрішніми та зовнішніми обмеженнями. Формування плану розвитку	16
VI	**РОЗРОБКА ПРОГРАМ**			
50	Управлінські програми з підвищення показників підрозділів	Віщий, середній, лінійний менеджмент	Аналіз факторів, що впливають на показники. Збір та обробка експертизи. Розробка учбової програми. Проведення навчання.	

51	Програми для фахівців х підвищення показників власної діяльності	Всі категорії	Аналіз факторів, що впливають на показники. Збір та обробка експертизи. Розробка учбової програми. Проведення навчання	
VII	**ОЦІНКА ПОТРЕБИ В НАВЧАННІ**			
52	Оцінка рівня розвитку управлінських навичок	Віщий, середній, лінійний менеджмент	Аналіз управлінської ситуації на основі автоматизованої системи оцінки управлінських навичок АСОКР	
53	Оцінка навичок та знань, що безпосередньо впливають на показники діяльності	Всі категорії	Оціночне інтерв'ю на основі технології KPI Optimization. Підготовка звіту з рекомендаціями. Розробка структури програми навчання.	
VIII	**ПРОГРАМИ ДЛЯ ІТ ГАЛУЗІ**			
54	Ефективна взаємодія з клієнтом не IT - шніком	Проектні менеджери, бізнес аналітики	Оптимізація взаємодії, збільшення продуктивності та зменшення тривалості проектів, усунення ключових обмежень у взаємодії з клієнтом, навички роботи зі складними ситуаціями.	16
55	Практика управління проектами на основі Agile. Стандарт IPMG International	Проектні менеджери, бізнес аналітики	Принципи та філософія Agile, фази проекту, роли проекту, практики проекту, незмінні умови проекту, продукти проекту, планування проекту.	16
56	SCRUM в управлінні проектними командами	Керівники проектів, проектні менеджери, керівники компаній, scrum майстри.	Сутність методу, основні інструменти та практики, вимоги до застосування, практичні рекомендації з провадження.	