

**Негосударственное образовательное учреждение
дополнительного профессионального образования
Московская Школа Управления «СКОЛКОВО»**

**Дополнительная профессиональная программа
профессиональной переподготовки
«Экспортеры 2.0»**

Цели реализации программы:

- получение новых компетенций, развитие управленческих навыков, необходимых для профессиональной деятельности;
- развитие экспортного потенциала компаний-участников;
- развитие и акселерация (ускоренное развитие) экспортного потенциала компаний-участников;
- акселерация экспортной деятельности;
- запуск международных продаж или увеличение экспорта компаний-участников;
- формирование профессиональных компетенций для расширения географии продаж компаний-участников, вывод нового продукта.

Характеристика нового вида профессиональной деятельности

Объектом профессиональной деятельности слушателей являются процессы развития экспортного потенциала компании.

В результате освоения образовательной программы выпускник готов к решению следующих профессиональных задач по видам деятельности:

организационно-управленческие:

- разработка проектов в рамках реализации экспортного потенциала компании;
- умение работать в условиях изменяющейся конъюнктуры;
- расширение географии продаж компаний-участников, выход на новые рынки.

аналитическая деятельность:

- поиск, анализ и оценка информации для подготовки и принятия управленческих решений;
- проведение оценки эффективности создаваемых проектов.

Планируемые результаты обучения

Результатом оказания образовательных услуг являются:

- сформированная и разработанная экспортная стратегия компании-участника с детальной дорожной картой;

- развитые управленческие и проектные компетенции слушателей, в том числе, навыки межличностного взаимодействия и командной работы, планирования и реализации мероприятий, направленных на развитие экспортного потенциала компании с учетом лучших российских и зарубежных практик.

Образовательными результатами процесса обучения по программе являются формирование у Слушателей комплексного подхода системного развития международных продаж или увеличение экспорта.

По итогам прохождения программы участник программы должен обладать следующими профессиональными компетенциями:

- системное и стратегическое мышление;
- проблематизация и проблемная коммуникация;
- целеопределение;
- системное конструирование;
- организационное проектирование;
- самоопределение и самоорганизация;
- способностью находить организационно-управленческие решения;
- способностью построения стратегии развития организационных структур на разных уровнях;
- способностью интегрировать различные аспекты бизнеса и менеджмента в построении политики развития бизнеса и решении практических задач;
- способностью применять навыки обучения, работы с информацией, аналитических исследований и подготовки документов для целей организационного управления;
- владение эффективными бизнес-коммуникациями, умением применять различные методы и технические средства, повышающие эффективность коммуникаций;
- планирование деятельности предприятия (экспортного проекта) в соответствии со стратегическими целями;
- осуществление внешнеторговых операций и подготовка документационного сопровождения экспортной деятельности;
- адаптация товара и его продвижение на зарубежных рынках;
- осуществление маркетингового анализа, направленного на выявление возможностей эффективного развития предприятия (экспортного проекта);
- эффективное использование инструментов государственной поддержки экспорта.

Выпускник программы должен обладать следующими личностно-культурными компетенциями:

- способность развивать свой общекультурный и профессиональный уровень;
- владение навыками целеполагания, принятия решений, планирования и контроля на операционном и стратегическом уровнях;
- способность принимать решения в бизнесе и менеджменте, связанные с принятием на себя роли лидера, возглавляющего деятельность на важных участках работы.

Язык освоения образовательной программы

Образовательная программа экспортной акселерации осваивается на русском языке, а также на английском языке с синхронным переводом.

Требования к кандидату и вступительные испытания

Требования к кандидатам на включение в состав проектной команды и составу проектной команды изложены в соответствии с Документом «Этапы и критерии отбора на обучение по программе «Экспортеры 2.0»:

Основными требованиями к компаниям-участникам являются:

- объем выручки более 100 млн. рублей в год (средний за 3 предшествующих года);
- доля международных продаж более 0,1% от объема выручки (за 3 предшествующих года);
- личная готовность собственника/управляющего директора к участию в обучении;
- компания не является сырьевой и торговой компанией.

Для участия в конкурсном отборе компании представляют организатору конкурсному отбора следующие документы на русском языке:

- заявку на участие в конкурсном отборе в виде профиля компании и профилей перспективных участников (обязательно два участника от одной организации);
- согласие на обработку персональных данных.

Кандидаты на включение в состав компаний-участников представляют следующие категории:

- Топ-руководители малого и среднего несырьевого бизнеса (управляющие собственники, генеральные директора, директора департаментов).

Вступительные испытания:

- Отборочный этап

Выдаваемый документ об обучении

Диплом о профессиональной переподготовке, дающий право на ведение деятельности в сфере экспортной деятельности.

Содержание программы

Международный рынок и конкурентоспособный продукт

- Развитие социальных компетенций. Самопрезентация и нетворкинг.
- Мировые тренды развивающихся рынков.
- Карта экспорта: бизнес в Африке.
- Игра «ЕвроЛогистика»
- Карта экспорта: бизнес в Индии
- Финансовые и нефинансовые инструменты поддержки РЭЦ
- Экспортный кейс студии анимационный фильмов «Анимакорд»
- Анализ положения дел в области маркетинга. Работа с сообщением
- Выбор рынка для экспорта
- Анализ рынка – Jobs to be Done

Дистрибуционная модель

- Каналы для экспорта: основные понятия
- Исследование информационного поля компании; инструменты и алгоритмы
- Export Soft Skills. Практика выхода на первую коммуникацию и проведение интервью
- Customer Journey Map. Формирование ценностного предложения продукта
- Проектирование и оценка эффективности канала для экспорта
- Пересборка бизнес модели под экспорт
- Кейс построения международных продаж в деревообрабатывающей индустрии
- Практикум по бизнес моделированию
- Подходы к тестированию каналов продаж для экспорта

Модель монетизации

- Кейс смены бизнес модели компании SiSort
- Инструменты LinkedIn для экспорта
- Unlocking territories. China
- Межкультурная коммуникация для экспорта
- Финансовое моделирование для экспорта
- Организационное моделирование под экспортную деятельность
- Unlocking territories. Mix
- Русская модель управления
- Управление экспортом как проектом
- Инструменты для эффективного сетапа проекта экспорта в компании
- Кейс выхода на международные рынки компании Аскона
- Команда для экспорта

Дорожная карта экспорта

- Диагностика экспортной модели
- Кейс компании VetBot
- Организация работы маркетинга для работы на экспортных рынках
- Сессия по теме организации и управления логистикой
- Сессия по теме регистрации торговых марок и IP
- Команда для экспорта
- Вывод косметического бренда на рынок США
- Я 2.0
- Дэшборд для управления экспортом
- Что делать если все пойдет не по плану