



Высшая
школа
бизнеса

Центр
корпоративного
обучения

Москва
2024

20-24 мая 2024 | Онлайн

BD Bootcamp 2024

Программа повышения квалификации в формате кейс-чемпионата
по теме «Развитие бизнеса»





КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОГРАММЫ

ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ

- познакомить участников с лучшими практиками для достижения целей роста бизнеса и реализации стратегии компании
- освоить новые инструменты для анализа и решения проблем

УЧАСТНИКАМ ПРЕДСТОИТ

- пройти входное тестирование и получить рекомендации по развитию
- поучаствовать командой в бизнес-симуляции по развитию компании и привлечению финансирования для реализации выбранной стратегии роста
- проработать ключевой инструментарий, необходимый для анализа, решения проблем и увеличения доли рынка бизнеса
- в формате командного соревнования решить кейс и презентовать своё решение

ФОРМАТ УЧАСТИЯ

дистанционный (live virtual)

ПЕРИОД ПРОВЕДЕНИЯ

5 дней
20 – 24 мая 2024 года

АУДИТОРИЯ

20+ компаний-участников

- линейный и средний менеджмент
- руководители и специалисты отделов по развитию бизнеса, стратегического планирования и анализа данных

* Высшее или среднее профессиональное образование обязательно.

КЕЙС

- Специально описанный кейс по развитию видеосервиса Wink от компании ПАО «Ростелеком»

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

499 000 рублей
за команду из 5 человек





АРХИТЕКТУРА ПРОГРАММЫ

20 МАЯ

- **Представление программы участникам**
- Мастер-класс по **решению проблем с помощью инструментов ТРИЗ** (А. Фокин)

21 МАЯ

- **Открытие кейс-чемпионата**
- Презентация кейса Wink
- **Мастер-класс 1:** Стратегические вызовы в условиях неопределенности (А. Беляков)
- **Мастер-класс 2:** «Развитие технологических компаний и логика построения экосистем» (В. Копцев)

22 МАЯ

- **Мастер-класс 3:** Анализ данных и рекомендательные системы (А. Бекларян)
- **Мастер-класс 4:** Нейроэкономика: как мозг принимает решения (В. Ключарев)
- Q&A сессия по кейсу Wink

23 МАЯ

- **Закрытая предзащита** по решению кейса по индивидуальному расписанию
- Обратная связь от экспертов

24 МАЯ

- **Презентация и защита решения кейса**
- Подведение итогов
- Открытый микрофон: обратная связь от участников
- **Объявление результатов и награждение победителей**

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ

ОПЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ

- Входное тестирование



Увеличить долю видеосервиса Wink на стремительно растущем рынке

Кейс компании ПАО «Ростелеком» специально описан для чемпионата.

Участникам предстоит:

- Изучить подробную предысторию и проблему.
- Проанализировать рынок цифровых услуг.
- Найти идеальное, на их взгляд, решение.

Авторы кейса:

Николай Филинов

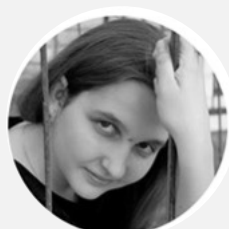
Кандидат экономических наук, профессор департамента стратегического и международного менеджмента Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ.

Член совета директоров Глобальной ассоциации технологии и бизнеса GBATA (США).



Ольга Тищенко

Преподаватель департамента стратегического и международного менеджмента Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ. Прошла обучение и сертификацию в The Case centre.



Wink – цифровой видеосервис компании «Ростелеком», объединяющий преимущества интерактивного телевидения и онлайн-кинотеатра. Входит в топ-3 российских онлайн-кинотеатров по количеству подписчиков.

Контент видеосервиса представлен более 300 телеканалами, а также более 60 000 единицами видеоконтента (фильмы, сериалы, мультфильмы, концерты, спорт, шоу, блогерский контент и многое другое). Также в сервисе представлены аудиокниги, караоке и облачные игры.

Предварительная задача кейса: предложить решение для ускорения развития активов, увеличения доли на стремительно растущем рынке и/или предложить лучший эксклюзивный контент, учитывающий весь диапазон запросов и интересов многомиллионной аудитории по всей стране.





Решение проблем с помощью инструментов ТРИЗ



Фокин Алексей

Преподаватель Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ, Бизнес-тренер, консультант по организационному развитию. Опыт тренинговой работы более 17 лет.

Бизнес-тренер и коуч с 2004 г.
Опыт руководящей работы с 2000 г.
Консультант по орг.развитию с 2008 г.
Опыт продаж и переговоров с 1998 г.
Сертифицированный тренер программы «Green Belt» в соответствии с концепцией Six Sigma. 3 года руководил корпоративным университетом крупной западной компании. В 2021 г. завоевал титул «Лучший онлайн-тренер России» победив в XVI конкурсе тренерского мастерства от компании БюроАкцент. Среди корпоративных клиенты крупнейшие российские и западные компании, в т.ч. Сбербанк, Россельхозбанк, E&Y, KPMG, Tele2, ПГК, Лукойл, Unilever, Astra Zeneca, Bristol-Myers Squib, X5, Danone, Evyap.

Участники научатся:

- находить нестандартные ответы в технической, маркетинговой и управленческой сфере,
- принимать оптимальные решения: выявлять противоречия, формулировать идеальный конечный результат, определять ресурсы и устранить противоречия.



Стратегические вызовы в условиях неопределенности

Участники научатся:

- идентифицировать и оценивать риски, выбирать стратегию для управления и разрабатывать мероприятия,
- работать в условиях неопределённости,
- управлять компанией и проектами с помощью адаптивных или гибких подходов.

Алексей Беляков

Профессор практики Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ. Руководитель с более чем 25-летним опытом в управлении компаниями, разработке и реализации стратегий, операционных и финансовых улучшениях и реструктуризациях, сделках M&A и интеграциях после слияний, управленческом консалтинге.

Отраслевая экспертиза включает горнорудную отрасль, транспорт и логистику, ритейл и потребительские товары, автоиндустрию, нефтехимию, медиа.



Развитие технологических компаний и логика построения экосистем



Владимир Копцев

Профессор практики Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ, управляющий партнер и со-основатель Bramos Capital, венчурного и хедж-фонда.

Опыт преподавания и разработки образовательных программ для РЭШ, и КУ Сбербанка, корпоративных программ для Сибур и Газпромбанк. Опыт реализации проектов в отраслях технологий, потребительских товаров и промышленности. Более 17 лет опыта в области M&A и финансировании.

Опыт в специализации – более 20 лет.

Участники научатся:

- видеть развитие компании через призму экосистемы: фокусироваться на темпах роста, маржинальности, синергиях направлений и создании акционерной стоимости
- оцифровывать результаты,
- учитывать тренды и драйверы роста экономики будущего.



Анализ данных и рекомендательные системы

Участники научатся:

- выделять типы данных, которые эффективно использовать для анализа поведения потребителя,
- определять возможности для использования рекомендательных и генеративных систем.

Нейроэкономика: как мозг принимает решения



Василий Ключарев

Кандидат биологических наук, профессор нейроэкономики Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ. Российский нейробиолог, эксперт в нейроэкономике. Приглашённый профессор ряда ведущих европейских университетов и бизнес-школ. Преподавал в Aalto University (Финляндия), University of Basel (Швейцария), Erasmus University Rotterdam (Нидерланды). Имеет многолетний опыт преподавания на корпоративных программах для руководителей высшего звена ведущих российских компаний. Член профессионального международного сообщества Society for Neuroeconomics и Society for Neuroscience.

Армен Бекларян

Кандидат технических наук, доцент Департамента бизнес-информатики Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ. Имеет опыт разработки и внедрения моделей, предназначенных для поиска оптимальных стратегических и оперативных решений в крупнейших российских компаниях и государственных структурах. Автор более 30 научных статей, методических материалов и онлайн-курсов. Член IIBA (International Institute of Business Analysis), действительный инструктор Академии HUAWEL (HUAWEL Academy).



Участники научатся:

- учитывать подвохи, нейробиологические механизмы экономических решений и фундаментальные законы восприятия (Decision quality chain. Надж /подталкивание: как влиять на выбор. Схема EAST@BIT),
- повышать точность индивидуальных и групповых решений.



ПО ИТОГАМ ЧЕМПИОНАТА



**КАЖДЫЙ
УЧАСТНИК
ПОЛУЧИТ**

- **Удостоверение о повышении квалификации НИУ ВШЭ** (при посещении всех мастер-классов и успешной защите решения бизнес-кейса командой)
- **Персональный отчет** с рекомендациями по итогам прохождения входного тестирования
- **Личный кабинет участника** Все учебные материалы (видеозаписи мастер-классов, презентации) будут доступны после чемпионата в течение двух месяцев после завершения
- **Участие в сессии командной обратной связи по решению кейса** от ведущих экспертов (разбор сильных сторон и зон для развития после завершения соревнования и презентации всех решений)