Степанов Вадим Григорьевич
Степанова Татьяна Викторовна

INFORT.Консалтинг: Технологии рационального управления бизнесом в сфере коммерции и маркетинга

© INFORT Group, 1990-2024

Степанов Вадим Григорьевич

кандидат экономических наук, доцент
Директор по R&D, руководитель проектов **INFORT Group**
Член общественно-экспертного совета по малому и среднему предпринимательству при главе Администрации г. Тула
Эксперт Единого центра предпринимательства Санкт-Петербурга
Руководитель проекта «Наука и образование для бизнеса»
svg@infort-group.ru

Степанова Татьяна Викторовна

Руководитель **INFORT Group**
Индивидуальный предприниматель
Консультант по технологиям бизнес-анализа и CRM-системам управления сложными продажами
Эксперт Единого центра предпринимательства Санкт-Петербурга
stv@infort-group.ru

Образовательные проекты для бизнеса с 1992 г.

более 40 000 подготовленных предпринимателей, управленцев и специалистов

Управленческий консалтинг в сфере коммерции и маркетинга с 1996 г.

более 600 корпоративных клиентов

Проект «Наука и образование для бизнеса» с 2013 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
ПО ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

Технологии рационального управления бизнесом в сфере коммерции и маркетинга

планирование • организация • мотивация • контроль

Категория слушателей: предприниматели, руководители и управленцы предприятий торговли, коммерческих подразделений производственных предприятий и предприятий сферы услуг; студенты, аспиранты и преподаватели ВУЗов; физические лица, стремящиеся повысить свою квалификацию в области управления коммерцией и маркетингом.

Резюме программы

Рационально – значит разумно *(лат. ratio – разум)*

Современный рынок с его высоким уровнем динамики, степенью конкуренции и кризисными явлениями не допускает управление бизнесом интуитивно или опытным путём.

Требуется **рациональный подход к управлению** – подход, основанный на применении принципов и технологий планирования и контроля, организации процессов и мотивации работников, которые обеспечивают принятие наилучших в сложившейся ситуации управленческих решений и создают основу для роста конкурентоспособности предприятия на рынке.

Срок обучения:

Программа построена по **модульному принципу**. Каждый модуль представляет собой отдельный **бизнес-курс**, который можно освоить за минимальное время – 8 акад. часов (как правило, 2 дня по 4 акад. часа). Обучающиеся выбирают те модули, которые они хотели бы освоить. По желанию, объём каждого из курсов может быть увеличен.

В таблицах I-VI (см. ниже) указаны сроки и формы обучения по каждому из модулей, а также подробный **тематический план** по каждому из модулей.

Полный курс обучения составляет **72 часа** (см. таблицу VII).

Форма обучения: обучение может осуществляться индивидуально или в группе, как очно, так и дистанционно, с использованием технических средств (Skype).

Виды учебных занятий:

- семинары;
- практические занятия – работа с персональным компьютером;
- самостоятельная работа.

Форма аттестации: зачёт, при прохождении полного курса обучения.

***

- Обучение по всем модулям программы полностью основано на практическом материале.
- Семинарские занятия проходят в формате презентации теоретического материала (более 250 слайдов) с разбором бизнес-ситуаций, практических подходов и способов решения конкретных задач управления.
- Практические занятия предполагают работу обучающихся с персональным компьютером. Решение задач бизнес-анализа, планирования и обработки баз данных основаны на реальных данных.
- В ходе самостоятельной работы обучающиеся могут использовать свои данные для обработки и получения результатов решения задач управления собственным бизнесом.
- Обучающимся предоставляется весь необходимый учебно-методический материал в электронном виде.
- На семинарских и практических занятиях будут рассмотрены как известные подходы и методы решения управленческих задач, так и уникальные технологии (методы и алгоритмы) управления, которые были разработаны нами в ходе многолетней практической работы в бизнесе и для бизнеса в качестве разработчиков программного обеспечения, консультантов по управлению и руководителей подразделений организаций торговли.

> С 1990 года нашими клиентами и партнёрами стали более 600 организаций и предприятий микро, малого и среднего бизнеса.
>
> С 1992 года нами подготовлено более 40 000 предпринимателей, управленцев и специалистов.
>
> Мы предлагаем принципы, методы и инструменты управления бизнесом, не требующие больших финансовых вложений. Наши технологии – это готовые решения, проверенные многолетней практикой их применения.

В процессе обучения мы ответим на многие важные вопросы ведения бизнеса:

- Какие базовые принципы менеджмента и подходы к управлению бизнесом позволят обеспечить устойчивый рост конкурентоспособности предприятия на рынке?
- Какими принципами и подходами следует руководствоваться, чтобы выбрать наилучшую стратегию поведения с учётом сложившейся конъюнктуры рынка?
- Как сформировать маркетинговое преимущество перед конкурентами, чтобы сохранить и упрочить рыночные позиции своего предприятия?

- Какими принципами и подходами следует руководствоваться в своей операционной деятельности, чтобы обеспечить устойчивость финансового состояния предприятия, сохранить и обеспечить рост его конкурентоспособности на рынке даже в неблагоприятных экономических условиях?
- Какими принципами в организации бизнеса и подходами к мотивации работников следует руководствоваться, чтобы обеспечить высокую производительность труда – отдачу от работы торгового, обслуживающего и управленческого персонала предприятия?
- Как сократить сроки подготовки и повысить качество формируемой на предприятии деловой документации: текстовых документов, презентаций, расчётных таблиц и диаграмм?
- Как создавать базы данных коммерческой и маркетинговой информации, выполнять вычисления, осуществлять анализ и планирование своего бизнеса?
- Как выйти на новый B2B-рынок сложных продуктов и услуг (технических средств и оборудования, информационных продуктов и услуг, и пр.) или значительно активизировать свои текущие B2B-продажи за минимальные сроки?

Мы уверены, что в результате обучения Вы сможете найти решение многих проблем и, тем самым, обеспечите успех своего бизнеса.

Мы создаём для вас информацию.

Модули программы обучения (бизнес-курсы)

I. Менеджмент предприятия микро, малого и среднего бизнеса (МСБ)

№ раз-дела	Наименование раздела тематического плана	Всего, акад. часов	В том числе (акад. часов)			Форма кон-троля
			Семинары	Практические занятия	Самостоя-тельная работа	
1.	Менеджмент предприятия МСБ.	4	4	0	0	
4.	Управление производительно-стью труда на предприятиях.	4	4	0	0	
	ИТОГО:	8	8	0	0	-

II. Стратегический и операционный менеджмент предприятия микро, малого и среднего бизнеса

№ раз-дела	Наименование раздела тематического плана	Всего, акад. часов	В том числе (акад. часов)			Форма кон-троля
			Семинары	Практические занятия	Самостоя-тельная работа	
2.	Стратегический менеджмент предприятия МСБ	4	4	0	0	
3.	Операционный менеджмент предприятия МСБ	4	4	0	0	
	ИТОГО:	8	8	0	0	-

III. Информационные технологии в менеджменте: подготовка деловой документации на профессиональном уровне в Microsoft Word и Power Point

№ раз-дела	Наименование раздела тематического плана	Всего, акад. часов	В том числе (акад. часов)			Форма кон-троля
			Семинары	Практические занятия	Самостоя-тельная работа	
5.1.	Подготовка деловой документа-ции в Microsoft Word, Power Point	8	0	8	0	
	ИТОГО:	8	0	8	0	-

IV. Информационные технологии в менеджменте: профессиональные вычисления в Microsoft Excel

№ раз-дела	Наименование раздела тематического плана	Всего, акад. часов	В том числе (акад. часов)			Форма кон-троля
			Семинары	Практические занятия	Самостоя-тельная работа	
5.2.	Профессиональные вычисления в Microsoft Excel	8	0	8	0	
	ИТОГО:	8	0	8	0	-

V. Информационные технологии в менеджменте: бизнес-анализ и планирование в сфере коммерческой деятельности и маркетинга в Microsoft Excel

№ раз-дела	Наименование раздела тематического плана	Всего, акад. часов	В том числе (акад. часов)			Форма кон-троля
			Семинары	Практические занятия	Самостоя-тельная работа	
5.3.	Бизнес-анализ и планирование в сфере коммерческой деятельно-сти и маркетинга в Microsoft Excel	8	0	8	0	
	ИТОГО:	8	0	8	0	-

VI. Информационные технологии в менеджменте: управление активными B2B-продажами сложных продуктов и услуг в INFORT.DMS

№ раз-дела	Наименование раздела тематического плана	Всего, акад. часов	В том числе (акад. часов)			Форма кон-троля
			Семинары	Практические занятия	Самостоя-тельная работа	
5.4.	Управление активными B2B-продажами сложных продуктов и услуг в CRM-системе INFORT.DMS	8	2	4	2	
	ИТОГО:	8	2	4	2	-

VII. Технологии рационального управления бизнесом в сфере коммерции и маркетинга

№ раз-дела	Наименование раздела тематического плана	Всего, акад. часов	В том числе (акад. часов)			Форма кон-троля
			Семинары	Практические занятия	Самостоя-тельная работа	
1.	Менеджмент предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ)	10	6	0	4	
2.	Стратегический менеджмент предприятия МСБ	10	4	2	4	
3.	Операционный менеджмент предприятия МСБ	18	6	6	6	
4.	Управление производительно-стью труда на предприятиях МСБ	8	4	0	4	
5.	Информационные технологии в менеджменте	24	0	16	8	
	Итоговая аттестация	2	0	0	0	зачет
	ИТОГО:	72	20	24	26	-

Тематический план

1. **Менеджмент предприятия микро, малого и среднего бизнеса** (**МСБ**): принципы и модели управления конкурентоспособностью предприятия на рынке
   1.1. Подходы к управлению.
   1.2. Функции и связующие процессы управления.
   1.3. Принципы рационального управления бизнесом.
   1.4. Концепция последовательного управления продвижением: принципы управления конкурентоспособностью предприятия на современном рынке.
   1.5. Δ-модель управления продвижением.
   1.6. Информационная Δ-модель управления предприятием. Классификация информационных технологий. Технологии управления.

2. **Стратегический менеджмент предприятия МСБ**: стратегии и модели поведения продавца на рынке и технологии формирования маркетинговых преимуществ предприятия перед конкурентами
   2.1. Принципы и технологии стратегического менеджмента: рынок и элементы рыночного механизма.
   2.2. Структура рынка, конкуренция, сегментирование рынка.
   2.3. Относительная доля рынка продавца.
   2.4. Бизнес-сегменты и принципы сегментирования бизнеса.
   2.5. Стратегии и модели поведения продавца на рынке.
   2.6. Концепции маркетинга. Товар и его свойства. Стратегии охвата рынка, маркетинговые исследования и позиционирование торговой марки. Поведение потребителей, цикл продвижения.
   2.7. Маркетинговые исследования: планирование, организация и проведение исследований территории продаж (локации) с оптимальными затратами.
   2.8. Принцип и технология продвижения торговой марки (бренда).
   2.9. Δ-модель идеологии бизнеса: драйверы предприятия и бренда, политики предприятия.
   2.10. Технология брендинга: бренд-трансляторы и принцип интегрированных маркетинговых коммуникаций (IMC).
   2.11. Управление IMC. Принципы формирования бюджета IMC. Выбор медиа-средств.
   2.12. Принципы и стратегии дистрибуции.

3. **Операционный менеджмент предприятия МСБ**: финансово-экономические модели и технологии управления операционной (коммерческой) деятельностью предприятия
   3.1. Логика и финансово-экономические модели операционного управления:
      3.1.1. Операционный цикл и модели поведения в процессе управления операционной деятельностью в различных условиях ведения бизнеса;
      3.1.2. Оценка деловой активности бизнеса;
      3.1.3. Оценка рентабельности и ликвидности активов;
      3.1.4. Оценка финансового состояния предприятия;
      3.1.5. Оценка рентабельности и рисков бизнеса;
   3.2. Технологии операционного управления продвижением:
      3.2.1. Факторная П-модель операционного управления продвижением;
      3.2.2. Планирование и контроль оптимальной структуры ассортимента;
      3.2.3. Оптимальное планирование и контроль обеспеченности продаж товарными запасами. Критерии и модели управления запасами;

3.2.4. Подходы к ценообразованию, стратегии ценообразования;
3.2.5. Технология конкурентного анализа рынка и оптимального базового ценообразования;
3.2.6. Технологии динамического ценообразования;
3.2.7. Принципы и модели управления продажами на основе факторной П-модели управления.

3.3. Финансы продвижения (управление операционными доходами и расходами):
3.3.1. CVP-анализ и оценка точки безубыточности продаж;
3.3.2. Технологии анализа и оптимального планирования и контроля бюджета продаж и бюджета маркетинга.

3.4. Бизнес-планирование: инвестиционный план и план развития:
3.4.1. Разделы бизнес-плана и особенности их формирования;
3.4.2. Оценка реальных инвестиций: финансовые вычисления;
3.4.3. POS-select-модель выбора точки продаж;
3.4.4. S-модель управления бизнес-процессом;
3.4.5. Финансовое планирование коммерческих проектов;
3.4.6. Финансовый контроль операционной деятельности предприятий МСБ с УСН.

4. Управление производительностью труда на предприятиях МСБ: модели и технологии управления производительностью труда

4.1. HTR- и ITHR-модели достижения результата.
4.2. Δ-модель организации бизнеса. Делегирование, полномочия и ответственность, организационная структура и функционал работников, KPI.
4.3. Δ-модель мотивации персонала. Мотивация, власть, лидерство и стиль руководства на предприятиях малого и среднего бизнеса.
4.4. Управление производительностью труда: принципы ведения бизнеса, модели мотивации.
4.5. Жизненный цикл работника в организации, особенности подбора и обучения персонала;
4.6. Модели и системы заработной платы персонала.

5. Информационные технологии в менеджменте: технологии управления документацией и документооборотом, бизнес-анализ и планирование на основе приложений Microsoft Office

5.1. **Профессиональная работа с документами в Microsoft Word и PowerPoint**:
5.1.1. Word: создание текстов, таблиц и графики на профессиональном уровне, создание каталогов и слияние баз данных;
5.1.2. Power Point: создание деловых презентации; презентации товаров и услуг;

5.2. **Профессиональные вычисления в Microsoft Excel**: типы и структуры данных, формулы, вычисления, деловая графика, создание и обработка таблиц и баз данных.

5.3. **Бизнес-анализ и планирование в сфере коммерческой деятельности и маркетинга**:
5.3.1. Финансово-экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: формулы, расчёты значений показателей;
5.3.2. Анализ динамики продаж: анализ сезонности продаж; тренд-анализ, факторный анализ и прогнозирование;
5.3.3. Анализ структуры продаж: структурный ABC-, S- анализ и планирование оптимальной состава и структуры ассортимента;
5.3.4. Анализ издержек, CVP-анализ и ценообразование. Конкурентный анализ рынка и оптимальное ценообразование;

5.3.5. Теория игр и задачи выбора оптимальной рыночной стратегии;

5.3.6. Создание и обработка справочников и баз данных;

5.3.7. OLAP-технологии бизнес-анализа и планирования на основе сводных таблиц и диаграмм;

5.3.8. Big Data: особенности создания и обработки больших объёмов данных.

5.4. **Управление активными B2B-продажами сложных продуктов и услуг** (дополнительная тема в зависимости от состава обучающихся):

5.4.1. Простые и сложные продажи.

5.4.2. Принципы управления сложными продажами.

5.4.3. Управление взаимоотношениями с потребителями: технологии и CRM-системы.

Программное обеспечение

1. Microsoft Office: Word, Excel, Power Point;
2. **INFORT.Управление**: система управления конкурентоспособностью коммерческого предприятия, © **INFORT Group, 1990-2023**;
3. **INFORT.DMS**: CRM-система управления активными продажами сложных продуктов и услуг на рынках B2B, © **INFORT Group, 2001-2023**.

Авторские публикации по тематике обучения

Статьи на сайте INFORT Group

1. **INFORT Group** – Технологии и системы управления бизнесом [Электронный ресурс]. – URL: http://www.infort-group.ru.
2. Степанов В. Г. О концепции последовательного управления продвижением. [Электронный ресурс], 2018. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Sequential_management.pdf.
3. Степанов В. Г. О принципах и системе управления ассортиментом предприятия торговли. [Электронный ресурс], 2019. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Assortment.pdf.
4. Степанов В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия торговли. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Efficiency.pdf.
5. Степанов В. Г. Об эффективности маркетинговых исследований. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Researches.pdf.
6. Степанов В. Г. О некоторых факторах, влияющих на производительность труда в торговле. [Электронный ресурс], 2020. – URL:http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_PersonalSales.pdf.
7. Степанов В. Г. Пятый элемент как фактор конкурентоспособности предприятия торговли на рынке. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_5thElement.pdf.
8. Степанов В. Г. О структуризации персонала, как факторе роста производительности труда и конкурентоспособности предприятия на рынке. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_StaffStructure.pdf.
9. Степанов В. Г. О кадровых проблемах предприятий и бродячих специалистах. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_StaffingProblems.pdf.
10. Степанов В. Г. О системе управления и клубе джентльменов. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_MS&GentlemansClub.pdf.
11. Степанов В. Г. О телефонном маркетинге и CRM-системах. [Электронный ресурс], 2020. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_TelemarketingCRM.pdf.
12. Степанов В. Г. Об управлении товарными запасами. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Storekeeping.pdf.
13. Степанов В. Г. О торговле и торгашах. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_About_trading.pdf.
14. Степанов В. Г., Степанова Т. В. О книгах. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutBooks.pdf.

15. Степанов В. Г. О деталях ценообразования. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutPricing.pdf.
16. Степанов В. Г. Об управлении и формах власти в малом бизнесе. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutManagament.pdf.
17. Степанов В. Г. О технологиях управления. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutTechnology.pdf.
18. Степанов В. Г. Детали ценообразования: об эластичности и стабильности. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutPricing_Elasticity.pdf.
19. Степанов В. Г. О технологии выбора стратегии поведения продавца на рынке. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutStrategies.pdf.
20. Степанов В. Г. О Δ-модели управления. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutDModel.pdf.
21. Степанов В. Г., Степанова Т. В. INFORT.Консалтинг: технологии рационального управления бизнесом в коммерции и маркетинге. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_Consulting.pdf.
22. Степанов В. Г. Об энергии бизнеса. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutDModel.pdf.
23. Степанов В. Г. Об аксиомах управления бизнесом. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutManagamentAxioms.pdf.
24. Степанов В. Г. О моделях мотивации персонала. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutMotivationModels.pdf.
25. Степанов В. Г. О Δ-моделях управления производительностью труда. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutDModelsEfficiency.pdf.
26. Степанов В. Г. О технологиях управления и «пятом элементе». [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutTechnology&5thElement.pdf.
27. Степанов В. Г. О коэффициенте валовой рентабельности запасов. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutRs.pdf.
28. Степанов В. Г. О менеджериальной теории фирмы и П-модели управления. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutP-model.pdf.
29. Степанов В. Г. О контроле. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutControl.pdf.
30. Степанов В. Г. О деталях развития бизнеса. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutBusinessDevelopment.pdf.
31. Степанов В. Г. О моделях достижения результата. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutHTR_ITHR.pdf.
32. Степанов В. Г. О драйверах предприятия и бренда. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutDrivers.pdf.
33. Степанов В. Г. О потребностях и производительности труда. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutNeeds.pdf.
34. Степанов В. Г. О позиционировании. [Электронный ресурс], 2022. – URL: http://infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutPositioning.pdf.
35. Степанов В. Г. Об информационной культуре. [Электронный ресурс], 2023. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutInformationCulture.pdf.
36. Степанов В. Г. Об управлении и наблюдении. [Электронный ресурс], 2023. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutManagement&Supervision.pdf.
37. Степанов В. Г. Об оптимальном ценообразовании. [Электронный ресурс], 2023. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutOptimalPricing.pdf.
38. Степанов В. Г. О приборной панели управления бизнесом. [Электронный ресурс], 2023. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutTheBusinessManagementDashboard.pdf.
39. Степанов В. Г. О формах и методах продаж. [Электронный ресурс], 2023. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutFormsAndMethodsOfSales.pdf.
40. Степанов В. Г. О закупках. [Электронный ресурс], 2023. – URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutPurchases.pdf.

41. Степанов В. Г. О категорийном менеджменте. [Электронный ресурс], 2023.
– URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutCategoryManagement.pdf.
42. Степанов В. Г. О матрицах. [Электронный ресурс], 2023.
– URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutMatrices.pdf.
43. Степанов В. Г. О методах продвижения. [Электронный ресурс], 2023.
– URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutPromotion.pdf.
44. Степанов В. Г. О маркетинговых исследованиях и экспертных оценках. [Электронный ресурс], 2023.
– URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutMResearchesAndExpertScores.pdf.
45. Степанов В. Г. Об идеологии и технологиях. [Электронный ресурс], 2023.
– URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutIdeologyAndTechnology.pdf.
46. Степанов В. Г. О правом пути развития бизнеса. [Электронный ресурс], 2023.
– URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutTheRightWay.pdf.
47. Степанов В. Г. О параллельном и последовательном управлении. [Электронный ресурс], 2023.
– URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutParallel&SerialManagement.pdf.
48. Степанов В. Г. О допродажах. [Электронный ресурс], 2023.
– URL: http://www.infort-group.ru/books/INFORT_Group_AboutAdditionalSales.pdf.

Монографии INFORT Group

49. Степанов В. Г. Информационные технологии управления продажами и маркетингом. // Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, AV Academikerverlag GmbH&Co. KG, Saarbruken, Deutschland, 2013.
50. Степанов В. Г. Основы информационных технологий управления бизнес-процессами. / Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, AV Academikerverlag GmbH&Co. KG/Saarbruken, Deutschland / Германия, 2013.
51. Степанов В. Г. Информационные технологии управления в торговле: алгоритмы и методы решения задач на компьютере. Язык программирования ALLite. Монография. – Тула: Издательство «Эконом», 2013.
52. Количественные методы и инструментальные средства в экономике и торговле. Монография / Под ред. В. Г. Степанова. – Тула: Издательство «Эконом», 2013.
53. Степанов В. Г. Модели и технологии последовательного управления продвижением. // Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, OmniScriptum GmbH&Co. KG, Saarbruken, Deutschland, 2014.
54. Степанов В. Г. Анализ и оптимизация систем обслуживания в торговле. / Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, AV Academikerverlag GmbH&Co. KG/Saarbruken, Deutschland / Германия, 2015.
55. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Основы бизнес-анализа на компьютере. / Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, OmniScriptum GmbH&Co. KG, Saarbruken, Deutschland / Германия, 2015.
56. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Бизнес-анализ на компьютере: профессиональные вычисления в Excel. / Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, OmniScriptum GmbH&Co. KG, Saarbruken, Deutschland / Германия, 2017.
57. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Информационные технологии управления: профессиональная работа в Word. / Издательство LAP LAMBERT Academic Publishing, OmniScriptum GmbH&Co. KG, Saarbruken, Deutschland / Германия, 2017.

Книги и статьи INFORT Group

58. Баканов М. И., Степанов В. Г. Информационные технологии контроля качества функционирования систем обслуживания в торговле // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – №4.
59. M. I. Bakanov, V. G. Stepanov Information technologies to control the quality of functioning of servicing systems in trade. // Audit and Financial Analysis, fourth quarter of 2000, – с. 144-152.
60. Экономический анализ в торговле: учеб. пособие / Баканов М. И., Степанов В. Г. и др.; под ред. М. И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 400 с.: ил.
61. Степанов В. Г. Математическая теория массового обслуживания. / Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных управленческих решений, финансовое прогнозирование. Учебное пособие. \ Под редакцией Баканова М. И., Шеремета А. Д. — М.: Финансы и статистика, 2004.
62. Степанов В. Г. Анализ качества функционирования систем обслуживания в торговле. / Экономический анализ в торговле: учеб. пособие / Баканов М. И. [и др.]; под ред. М. И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 400 с.: ил.
63. Баканов М. И., Степанов В. Г. PRE-анализ коммерческой деятельности сети // Аудит и финансовый анализ №2, 2007.

64. Степанов В. Г. Структурный ABC-Price-анализ ассортимента./ В. Г. Степанов // Журнал "Аудит и финансовый анализ", №3, 2007. – с. 205-214.
65. Степанов В. Г. CATM – комплексный анализ целевого рынка // Аудит и финансовый анализ. – 2007, № 4, – с. 360-370.
66. Степанов В. Г. Алгоритмы и методы решения задач на компьютере. Язык программирования ALLite: Учебное пособие / В. Г. Степанов. – Тула: Тульский филиал РГТЭУ, 2009. – 174с.
67. Степанов В. Г. Анализ коммерческой деятельности торговой сети. // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2007, Вып. №6, с. 60-64.
68. Степанов В. Г. Информационные технологии управления обеспеченностью продаж: технология INFORT Group Storekeeping. // IX Румянцевские чтения «Экономика, государство, общество в XXI веке». Материалы конференции. Часть 1. М.: РГТЭУ, 2011.
69. Степанов В. Г. Модели и методы оптимального планирования ассортимента и товарооборота. // Теория и практика современной торговли. Часть 2. [Текст]: Сборник научных работ / Под ред. д.э.н., проф. В. И. Зудина. – Тула: Тульский филиал РГТЭУ, 2009. – с. 204-221.
70. Степанов В. Г. Управление продажами: анализ и планирование ассортимента. // Сборник научных трудов Тульского филиала РГТЭУ «Экономика России: теория и практика». — Тула: ИПП «Гриф и К», 2004. – с.110-121.
71. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Системы управления товарными запасами на предприятиях торговли: основные принципы построения и показатели функционирования. // Экономика России: теория и практика: Сборник научных трудов Тульского филиала РГТЭУ. / Под ред. д.э.н., проф. В. И. Зудина. – Тула: ИПП «Гриф и К», 2004. – с. 122-129.
72. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Интегрированный брендинг: основные принципы создания имени // Экономико-правовые аспекты эффективного обеспечения предпринимательской деятельности в России: Сборник научных статей Тульского филиала РГТЭУ. – Тула: ИПП «Гриф и К», 2006.
73. Степанов В. Г., Степанова Т. В. Информационные технологии управления продажами и товарными запасами в торговых сетях. // Теория и практика современной торговли: Сборник научных трудов./ Под ред. д.э.н., проф. В. И. Зудина. – Тула: ТФ РГТЭУ, 2008. – с. 162-176.
74. Степанов В. Г. , Степанова Т. В. и др. Об эффективности информационных технологий управления закупками. // Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 06. – ART 75098. – 0,5 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2015/75098.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

    On the effectiveness of information technology procurement management / DOAJ – Lund University: Koncept : Scientific and Methodological e-magazine. – Lund, №3, 2015 – ISSN(s): 2304-120X (Department of general mathematical and natural sciences REU the Plekhanov, Tula). – URL: http://www.doaj.net/3819/
75. Степанов В. Г. , Степанова Т. В. и др. О технологии выхода на новый региональный рынок. Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 06. – ART 75098. – 0,3 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2015/75099.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

    On the technology of entering a new regional market / DOAJ – Lund University: Koncept: Scientific and Methodological e-magazine. – Lund, №3, 2015 – ISSN(s): 2304-120X (Department of general mathematical and natural sciences REU the Plekhanov, Tula). – URL: http://www.doaj.net/3820/
76. Степанов В. Г., Юрищева Н. А. и др. Об управлении ассортиментом в условиях внешнеэкономической деятельности предприятия торговли. Концепт. – 2015. – Спецвыпуск № 06. – ART 75098. – 0,5 п. л. – URL: http://e-koncept.ru/2015/75101.htm. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

    Managing assortment in terms of foreign economic activity of the enterprise trade / DOAJ – Lund University: Koncept : Scientific and Methodological e-magazine. – Lund, №3, 2015 – ISSN(s): 2304-120X (Department of general mathematical and natural sciences REU the Plekhanov, Tula). – URL: http://www.doaj.net/3822/
77. Степанов В. Г. , Степанова Т. В. Критерии и модели оптимального управления товарными запасами/. [Электронный ресурс] / Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 3. – С. 153–161. – URL: http://e-koncept.ru /2017/770259.htm.
78. Степанов В. Г. О маркетинговом подходе к ценообразованию. / Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 3. – С. 162–173. – URL: http://e-koncept.ru /2017/770260.htm.
79. О концепции последовательного управления продвижением / Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2017. – URL: https://mcito.ru/publishing/teleconf/tula_8/submitted.html.
80. Степанов В. Г., Трохимчук А. В. К вопросу об управлении запасами в аптеке. / Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2017. – URL: https://mcito.ru/publishing/teleconf/ tula_8/submitted.html.

81. Степанов В. Г., Степанова Т. В. О проблемах реализации образовательных программ поддержки субъектов малого (микро-) и среднего предпринимательства. / Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2017. – URL: https://mcito.ru/publishing/teleconf/tula_8/submitted.html.

Степанов Вадим Григорьевич

Директор по R&D, руководитель проектов INFORT Group
кандидат экономических наук, доцент,
руководитель проекта «Наука и образование для бизнеса»

Разработка технологий и систем управления, управленческий консалтинг

с 1990 г. – **разработчик программного обеспечения бизнес-анализа и управления**, корпоративных банков данных и CRM-систем, учётных и аналитических программ для предприятий оптовой и розничной торговли;

с 1996 г. – **консультант по управлению и бизнес-анализу в сфере коммерции и маркетинга**; **работа на руководящих должностях** (директор службы маркетинга, директор по развитию) в организациях оптовой и розничной (сети) торговли (аутсорсинг).

Руководитель служб маркетинга (аутсорсинг):

- **1996 - 2001** – продажи офисной мебели. Консультант по управлению; Заместитель генерального директора по исследованиям и разработкам, по маркетингу.
- **2001 - 2005** – оптовые продажи алкогольной продукции. Консультант по управлению; Директор службы маркетинга; Директор по развитию (служба маркетинга и отдел АСУ).
- **2005 - 2014** – межрегиональная сеть аптек (более 80 аптек). Консультант по управлению; Директор по маркетингу (в подчинении: отдел управления товарными категориями, отдел продвижения, отдел закупок, ИТ-сектор, справочная служба и заказ по телефону).

Консультационное сопровождение фирм по направлениям: оптовые и розничные продажи офисной мебели; розничные продажи бытовой мебели; прямые продажи автоматических ворот и оборудования; прямые продажи химической продукции; прямые продажи трубопроводной арматуры; прямые продажи металла и строительного оборудования; прямые продажи рекламы на ТВ и радио (медиа-холдинг); производство молочной продукции; оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами; аптечные сети; розничные продажи строительных и отделочных материалов и оборудования; торговые центры: универсальный, мебельный, строительные; дом моды; сети ювелирных магазинов; оптовая торговля продуктами питания и др.

с 1997 г. – **руководитель проектов маркетинговых исследований** (опросы, телемаркетинг, конкурентный анализ рынков) на более чем 50 рынках городов Тульской, Московской, Калужской, Липецкой, Рязанской областей и Алтайского края.

с 2009 г. – член общественно-экспертного совета по малому и среднему предпринимательству при главе Администрации г. Тула.

Преподавание, образовательные проекты для бизнеса

с **1992** г. – **преподаватель**, **автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров**, программ повышения квалификации для предпринимателей, управленцев и специалистов; заместитель директора, заведующий кафедрой финансов и информационных технологий управления Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.

1992 – 1995 – **учитель информатики** Лицея № 1 г. Тула.

Руководитель секции информатики. Руководитель олимпиадной команды по информатике: первые места на областных олимпиадах в 1994 и 1995 гг. Участие в качестве руководителя областной команды во Всероссийской олимпиаде школьников по информатике 1994 года. Научное руководство работами лицеистов для участия в региональных и всероссийских научных конкурсах школьников («Шаг в будущее» и пр.). С 1993 года – разработчик системы компьютерных тестов для проведения психологического тестирования школьников при поступлении в Лицей на конкурсной основе.

1992 – 2005 – **преподаватель**, **старший преподаватель**, **доцент** кафедры учетно-финансовых и статистических дисциплин;

2005 – 2015 – **заведующий кафедрой** общих математических и естественнонаучных дисциплин, организация кафедры "с нуля";

2007 – 2011 – **заместитель директора** Тульского филиала РГТЭУ (научная и воспитательная работа);

2015 – 2018 – **заведующий кафедрой** финансов и информационных технологий управления. Выпускающая кафедра по направлению 38.03.01 "Экономика", профиль "Финансы и кредит".

Преподавание дисциплин: "Информационные технологии", "Информационные системы", "Информационные технологии в менеджменте", "Информационные системы управления", "Методы принятия управ-

ленческих решений", "Методы оптимальных решений", "Информационные технологии в коммерческой деятельности", "Финансовая математика" и пр.

Лекционные занятия по дисциплинам проводятся в формате презентации теоретического материала. В полном объёме обеспечена преемственность читаемых дисциплин и межпредметные связи "экономика-математика-информатика".

2001 – 2011 – **руководитель Центра маркетинговых исследований и информационных технологий Тульского региона ТФ РГТЭУ**. Направления деятельности: маркетинговые исследования, хоздоговорные и инициативные НИР, НИРС и ВКР, участие в конкурсах НИРС, награды ведущих ВУЗов страны, грант президента РФ.

В 2005 году **разработал и внедрил компьютерную программу "Управление ВУЗом"** в ТФ РГТЭУ, а затем в РЭУ им. Г. В. Плеханова. Программа предназначена для планирования и контроля учебного процесса в разрезе кафедр, дисциплин, учебных курсов и групп, а также для составления расписания учебных занятий.

Автор и ведущий курсов по программам ДПО для предпринимателей, руководителей организаций, управленцев и специалистов коммерческих и маркетинговых служб: «Технологии управления коммерцией (продажи, закупки) и маркетингом». (72 акад. ч.), «Стратегии и технологии управления маркетингом» (72 акад. ч.), «Информационные технологии управления: профессиональная работа с документами; управление документооборотом организации; профессиональные вычисления в Excel (Calc). Бизнес-анализ на компьютере» (72 акад. ч.).

Образование

- Высшее, университетское. Квалификация – математик (Прикладная математика, 1990).
- **Сертификат консультанта в области коммерции и маркетинга Учебного центра Торгово-промышленной палаты г. Лиона** (Франция, 1998).
- **Ученая степень кандидата экономических наук** (Москва, 1999) по специальностям:
  08.00.12 – «Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности» и
  08.00.13 – «Экономико-математические методы».
- **Учёное звание доцента** по кафедре информационных технологий и телекоммуникаций (Москва, 2009).
- с 1994 г. – участие в тренингах по технике прямых продаж, конференциях и семинарах по продажам, рекламе и маркетингу. Обучение по управлению качеством в образовательных учреждениях, стажировка и повышение квалификации в сфере ИТ. Участие во всероссийских и международных научно-практических мероприятиях РГТЭУ, РЭУ, МГУ, МБИ, СПбГТЭУ, СПбГУЭФ и др.

Публикации

- Более 140 научных и учебно-методических работ по бизнес-анализу и управлению на русском и английском языках, в том числе 2 учебника по экономическому анализу в торговле (в соавторстве, гриф УМО), 9 монографий, а также 16 статей в журналах «Российская торговля», «Современная торговля» и «Тульский бизнес журнал».

Знания и опыт

- Профессиональные знания количественных методов бизнес-анализа, экономики и финансов, менеджмента и маркетинга, теории и практики брендинга, технологий сложных продаж, технологий программирования и инструментальных средств разработки программ и баз данных, информационных технологий и систем управления в сфере продаж и маркетинга.
- **Опыт программирования** (с 1983). Разработчик языка программирования ALLite для обучения экономистов основам алгоритмизации и программирования.
- **Опыт разработки и внедрения информационных технологий в торговле** (с 1990), компьютерных систем класса Business Intelligence в сфере коммерции и маркетинга (собственные методики, публикации).
- **Опыт преподавания** (с 1992) информационных и прикладных экономических дисциплин студентам и представителям бизнеса (наличие собственных учебно-методических разработок).
- **Опыт консультирования** (с 1996) руководителей и управленцев организаций и СМСП.
- **Опыт управления сложными продажами** (с 1996): продажи информационных и технически сложных продуктов, услуг и инноваций.
- **Опыт организации и проведения маркетинговых исследований** (с 1997): опросы по телефону/на улицах, конкурентный анализ рынка, телефонный маркетинг (более 50 рынков РФ, собственные методики, публикации).

- **Опыт управления рекламными и PR кампаниями** (с 2001) с многомиллионными бюджетами.
- **Опыт руководства** (с 1996) маркетинговыми и коммерческими подразделениями предприятий торговли, административно-управленческая работа в ВУЗе (зам. директора, зав. кафедрой).

Повышение квалификации, дипломы, награды

Степанова Татьяна Викторовна

Руководитель INFORT Group, индивидуальный предприниматель

Консультант по технологиям бизнес-анализа и CRM-системам управления сложными продажами, организатор, автор и ведущий бизнес-курсов и семинаров для СМСП

с 1992 г. – преподаватель, автор, организатор и ведущий обучающих семинаров для предпринимателей, управленцев и специалистов по информационным технологиям и бизнес-анализу;

1992 г. – 1998 г. – **учитель информатики** Лицея № 1 г. Тула.

Руководитель секции информатики, научное руководство работами лицеистов для участия в региональных и всероссийских научных конкурсах школьников («Шаг в будущее» и пр.). С 1993 года – разработчик системы компьютерных тестов для проведения психологического тестирования школьников при поступлении в Лицей на конкурсной основе.

1996 г. – 2018 г. – **старший преподаватель, доцент** кафедры финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г.В.Плеханова.

Преподавание дисциплин: Информационные технологии, Информационные системы в экономике, Информационные технологии управления, Информационные технологии в коммерческой деятельности, Методы оптимальных решений, Финансовая математика, Методы принятия управленческих решений.

Разработка учебно-методических материалов по программам ВПО и ДПО.

Специалист по дистанционным формам обучения в системе СДО MOODLE (Сертификат). Организация обучения ППС СДО MOODLE.

Руководитель проектами ДПО, организация курсов повышения квалификации для субъектов малого и среднего бизнеса: телефонный маркетинг с использованием CRM-системы собственной разработки, сбор и регистрация обучающихся, организация учебного процесса.

Руководитель проектами по продаже информационных услуг ТФ РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Организация отдела продаж в рамках вузовского Центра маркетинговых исследований и информационных технологий. Обучение студентов технологиям прямых продаж информационных и образовательных услуг ТФ РЭУ им. Г. В. Плеханова, подготовка НИРС (с 2001 года более 80 студентов).

Руководитель проектами по проведению маркетинговых исследований и телефонного маркетинга для субъектов малого и среднего бизнеса.

1992 г. – 2001 г. – **руководитель проектов** Группы исследований и разработок при Московском государственном университете коммерции.

с 1997 г. – **руководитель маркетинговыми исследованиями**.

с 2001 г. – **руководитель продажами продуктов и услуг INFORT Group**.

с 2009 г. – **руководитель проектами по поддержке малого и среднего предпринимательства**. В соответствии с Постановлением Администрации города Тулы №3833 от 01.12.2009, **INFORT Group** входит в перечень организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства муниципального образования город Тула. В 2009 – 2013 г.г. было проведено 10 обучающих семинаров для СМСП, а также 4 исследования состояния развития субъектов малого и среднего предпринимательства г. Тулы.

с 2013 г. **INFORT Group** реализует собственный **проект «Наука и образование для бизнеса»**, в рамках которого проводятся конференции, семинары, курсы повышения квалификации по программам ДПО и консультации для субъектов малого и среднего предпринимательства. В рамках проекта было проведены десятки бесплатных бизнес-курсов и семинаров, консультаций, 4 научно-практические конференции для СМСП.

Образование

- Высшее, университетское. Квалификация – математик (Прикладная математика, 1988).
- Курсы повышения квалификации, стажировки и участие в семинарах по ИТ, участие в международных, всероссийских и региональных научно-практических мероприятиях (с 1995).
- Участие в тренингах по технике прямых продаж и организации прямых продаж на корпоративных рынках, региональных конференциях и семинарах по рекламе и маркетингу (с 1998).
- Обучение по программам повышения квалификации «Рыночные аспекты коммерческой деятельности» (2012), «Стратегии и технологии управления маркетингом» (2016) и др.

Публикации

Около 90 научных и учебно-методических работ по технологиям бизнес-анализа и управления, в том числе – 5 монографий.

Основные знания, умения, навыки

- **Профессиональные знания** количественных методов анализа коммерческой деятельности, маркетинга и технологий сложных продаж, информационных технологий управления, технологий программирования, инструментальных средств разработки программ и баз данных.
- **Опыт программирования** (с 1988).
- **Опыт преподавания** (с 1992) информационных технологий представителям малого и среднего бизнеса, студентам и преподавателям ВУЗа (наличие собственных учебно-методических разработок). Обучение персонала фирм технологиям продаж по телефону и телефонному маркетингу.
- **Опыт управления сложными продажами** (с 2001): продажи информационных и технически сложных продуктов, услуг и инноваций.
- **Опыт организации и проведения маркетинговых исследований** (с 1997): опросы по телефону/на улицах, наблюдение («тайный покупатель»), конкурентный анализ рынка.

Повышение квалификации, дипломы, награды

Мероприятия, проведённые в рамках реализации проекта «Наука и образование для бизнеса» с 2013 г.

- **29.01.2024**
  Семинар ««Управление конкурентоспособностью предприятия микро, малого и среднего бизнеса: О правом пути развития бизнеса» для СМСП.
  Совместно с Управлением экономического развития Администрации г. Тулы.
  Место проведения: дистанционно
- **27.10.2023**
  Семинар «Технологии рационального управления торговым бизнесом: стратегический менеджмент предприятия микро, малого и среднего бизнеса» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.
  Совместно с Администрацией МО Крапивенское Щекинского района.
  Место проведения: дистанционно
- **27.10.2023**
  Семинар «Технологии рационального управления торговым бизнесом: стратегический менеджмент предприятия микро, малого и среднего бизнеса» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.
  Совместно с Администрацией МО Огарёвское Щекинского района.
  Место проведения: дистанционно
- **25.11.2022**
  Семинар «Технологии рационального управления торговым бизнесом: стратегический менеджмент предприятия микро, малого и среднего бизнеса» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.
  Совместно с Администрацией МО Крапивенское Щекинского района.

Место проведения: дистанционно

- **25.11.2022**
  Семинар «Технологии рационального управления торговым бизнесом: стратегический менеджмент предприятия микро, малого и среднего бизнеса» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.
  Совместно с Администрацией МО Огарёвское Щекинского района.
  Место проведения: дистанционно
- **19.04.2022**
  Семинар по темам: «Выбор ниши ведения бизнеса. Анализ целевой аудитории. Маркетинг и продвижение продукта. Менеджмент» в рамках обучающей программы «Мастерская бизнеса. Старт 2.0»
  Совместно с ГУ ТО «Тульский областной бизнес-инкубатор».
  Место проведения: «Тульский областной бизнес-инкубатор»
- **09.12.2021**
  Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент».
  Совместно с Администрацией МО Крапивенское Щекинского района.
  Место проведения: дистанционно
- **18.11.2021**
  Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.
  Совместно с Администрацией МО Огарёвское Щекинского района.
  Место проведения: дистанционно
- **11.12.2020**
  Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент».
  Совместно с Администрацией МО Крапивенское Щекинского района.
  Место проведения: дистанционно
- **07.12.2020**
  Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.
  Совместно с Администрацией МО Огарёвское Щекинского района.
  Место проведения: дистанционно
- **05.12.2019**
  Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент».
  Совместно с Администрацией МО Щёкинский район.
  Место проведения: Администрация МО р. п. Первомайский Щекинского района.
- **05.12.2019**
  Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент».
  Совместно с Администрацией МО Щёкинский район.
  Место проведения: Администрация МО г. Советск Щекинского района.
- **15.10.2019**
  Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент».
  Совместно с Администрацией МО Щёкинский район.
  Место проведения: Администрация МО Щекинский район, г. Щекино, ул. Ленина, д. 1.
- **09.10.2019**
  Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент».
  Совместно с Администрацией МО Крапивенское Щекинского района.
  Место проведения: Дом культуры МО Крапивенское Щекинского района, ул. Коммунаров, д. 31а.

- **30.09.2019**
  Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.
  Совместно с Администрацией МО Огарёвское Щекинского района.
  Место проведения: Администрация МО Огарёвское Щекинского района, ул. Шахтёрская, д.7.
- **04.09.2019**
  Семинар «Управление конкурентоспособностью предприятия торговли на современном рынке: операционный менеджмент» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.
  Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».
  Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.
- **16.05.2019**
  Семинар «Технологии операционного менеджмента: управление конкурентоспособностью коммерческого предприятия» для предпринимателей, руководителей и управленцев предприятий торговли и аптечных сетей.
  Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».
  Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61
- **22.01.2019**
  Семинар «Технологии рационального управления бизнесом: операционный менеджмент коммерческого предприятия».
  Совместно с Администрацией МО Огарёвское Щекинского района.
  Место проведения: Администрация МО Огарёвское Щекинского района, ул. Шахтёрская, д.7.
- **16.01.2019**
  Семинар «Технологии рационального управления бизнесом: операционный менеджмент коммерческого предприятия».
  Совместно с Администрацией МО Крапивенское Щекинского района.
  Место проведения: Дом культуры МО Крапивенское Щекинского района, ул. Коммунаров, д. 31а.
- **26.12.2018**
  Цикл семинаров «Технологии рационального управления бизнесом». Семинар №4. «Управление активными продажами сложных продуктов и услуг на корпоративных рынках. INFORT.DMS: CRM-система для предприятий малого и среднего бизнеса».
  Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».
  Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.
- **25.12.2018**
  Цикл семинаров «Технологии рационального управления бизнесом». Семинар №3. «Операционный менеджмент коммерческого предприятия».
  Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».
  Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.
- **24.12.2018**
  Цикл семинаров «Технологии рационального управления бизнесом». Семинар №2. «Стратегический менеджмент предприятия малого и среднего бизнеса».
  Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».
  Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.
- **21.12.2018**
  Цикл семинаров «Технологии рационального управления бизнесом». Семинар №1. «Менеджмент предприятия малого и среднего бизнеса. Управление производительностью труда».
  Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».
  Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.
- **11.12.2018**
  Семинар «Технологии рационального управления бизнесом».
  Совместно с Администрацией МО Щёкинский район, в рамках расширенного заседания Координационного Совета по развитию малого и среднего предпринимательства при Администрации МО Щекинский район.
  Место проведения: МБУК «Городской Дворец культуры», г. Щекино, ул. Ленина, д. 15.
- **07.11.2018**
  Семинар «Операционный менеджмент коммерческого предприятия».

Совместно с Управлением экономического развития Администрации города Тулы.
Место проведения: Общественный ресурсный центр города Тулы. г. Тула, пр. Ленина, д. 67.

- **16.10.2018**
  Семинар «Операционный менеджмент предприятия торговли: финансы, маркетинг, продажи, закупки».
  Совместно с СПб ГБУ «Центр развития и поддержки предпринимательства».
  Место проведения: г. Санкт-Петербург, Полюстровский пр., д. 61.

- **12.04.2018**
  Семинар «Подготовка презентаций индивидуальных бизнес-проектов» в рамках программы «Мама-предприниматель».
  Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства».
  Место проведения: Первый региональный Бизнес-инкубатор, г. Тула, ул. Кирова, 135.

- **22.12.2017**
  Семинар «Технологии операционного управления в торговых организациях: бюджетирование продаж, управление ассортиментом и товарными запасами».
  Совместно с Институтом экономики и управления.
  Место проведения: Институт экономики и управления, г. Тула ул. Энгельса, 40.

- **29.11.2017**
  Семинар «Технологии операционного управления в торговых организациях. Менеджмент организации и продвижения. Операционный и финансовый менеджмент продвижения. Операционный маркетинг, продажи, закупки».
  Совместно с Управлением экономического развития Администрации г. Тулы в рамках реализации государственной программы поддержки малого и среднего бизнеса г. Тулы.
  Место проведения: Конференц-зал ММЦ Родина, г. Тула проспект Ленина, 20.

- **23.06.2017**
  Тренинг «Прямые продажи: выявление потребностей».
  Совместно с бизнес-тренером Баздыревым Павлом Сергеевичем, выпускником ТФ РГТЭУ, предпринимателем (бизнес с 2003 года в РФ и США, многолетний опыт работы в компании FMCG) и кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
  Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.

- **26.04.2016**
  IV научно-практическая конференция «Наука и образование для бизнеса». Семинар «Технологии рационального управления бизнесом: от идеи до результата».
  Совместно с кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
  Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.

- **21.04.2016 – 25.04.2016**
  Курсы повышения квалификации по программам ДПО «Основы предпринимательской деятельности» (40 акад. часов) и «Стратегии и технологии управления маркетингом» (40 акад. часов).
  Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства» и кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
  Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.

- **14.12.2016, 16.12.2016, 17.12.2016, 19.12.2016**
  Цикл из 4 семинаров «Модели и технологии бизнес-планирования».
  Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства».
  Место проведения: Тульский региональный фонд «Центр поддержки предпринимательства», г. Тула, ул. Жаворонкова, 2.

- **17.11.2016 – 29.11.2016**
  Курсы повышения квалификации по программам ДПО «Основы предпринимательской деятельности» (40 акад. часов) и «Стратегии и технологии управления маркетингом» (40 акад. часов).
  Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства» и кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
  Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.

- **25.05.2016, 15.06.2016, 29.06.2016, 28.07.2016, 29.07.2016, 21.09.2016, 28.09.2016**
  Цикл из 7 семинаров «Модели и технологии бизнес-планирования».
  Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства» и Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России».
  Места проведения: Первый региональный Бизнес-Инкубатор, г. Тула, ул. Кирова, 135,
  Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Тула, пр. Ленина, 85.
- **01.06.2016 – 30.06.2016**
  Консультационные услуги по бизнес-планированию (оказаны 36 субъектам малого и среднего предпринимательства).
  Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства».
  Место проведения: Тульский региональный фонд «Центр поддержки предпринимательства», г. Тула, ул. Жаворонкова, 2.
- **21.05.2016 – 28.05.2016**
  Курсы повышения квалификации по программе ДПО «Основы предпринимательства» (40 акад. часов).
  Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства» и кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
  Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.
- **18.04.2016, 22.04.2016**
  III научно-практическая конференция «Наука и образование для бизнеса». Цикл из 2 семинаров «Стратегии и технологии рационального управления бизнесом»: «Стратегии и технологии управления продвижением бренда» и «Технологии и системы управления торговым бизнесом: финансы, маркетинг, продажи, закупки».
  Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России» и кафедрой финансов и информационных технологий управления Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
  Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Тула, пр. Ленина, 85.
- **15.04.2016**
  Семинар «Модели и технологии рационального управления бизнесом: ассортимент, товарные запасы и цены».
  Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства».
  Место проведения: Первый региональный Бизнес-инкубатор, г. Тула, ул. Кирова, 135.
- **02.11.2015**
  Семинар «Технологии роста: готовые решения для бизнеса»
  Совместно с Санкт-Петербургским Международным институтом менеджмента (ИМИСП).
  Место проведения: ИМИСП, г. Санкт-Петербург, В.О., 9-я линия, д.50.
- **14.05.2015**
  Семинар «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».
  Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России» на Комендантском проспекте, г. Санкт-Петербург и Северо-западным институтом управления РАНХиГС.
  Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Санкт-Петербург, Комендантский проспект, д.30 к.1.
- **24.04.2015, 27.04.2015**
  II научно-практическая конференция «Наука и образование для бизнеса». Цикл из 2 семинаров «Модели и технологии управления малым и средним бизнесом».
  Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России» и кафедрой общих математических и естественнонаучных дисциплин Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
  Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Тула, пр. Ленина, 85.
- **14.05.2014, 19.05.2014**
  Цикл из 2 семинаров «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».
  Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России».
  Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Тула, пр. Ленина, 85.
- **25.03.2015, 26.03.2015, 29.03.2015**
  Курсы повышения квалификации по программе ДПО «Эффективный маркетинг. Стратегии и технологии управления маркетингом» (40 акад. часов).

Совместно с Тульским региональным фондом «Центр поддержки предпринимательства» и кафедрой общих математических и естественнонаучных дисциплин Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
Место проведения: Тульский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова, г. Тула, пр. Ленина, 53б.

- **14.04.2014**
  I научно-практическая конференция «Наука и образование для бизнеса». Семинар «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».
  Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России» и кафедрой общих математических и естественнонаучных дисциплин Тульского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова.
  Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Тула, пр. Ленина, 85.
- **17.03.2014**
  Семинар «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».
  Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России».
  Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Тула, пр. Ленина, 85.
- **17.02.2014, 19.02.2014**
  Цикл из 2 семинаров «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».
  Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России».
  Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Тула, пр. Ленина, 85.
- **27.01.2014, 30.01.2014**
  Цикл из 2 семинаров «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».
  Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России».
  Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Тула, пр. Ленина, 85.
- **19.11.2013, 21.11.2013**
  Цикл из 2 семинаров «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».
  Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России».
  Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Тула, пр. Ленина, 85.
- **24.09.2013, 26.09.2013**
  Цикл из 2 семинаров «Технологии и системы оптимального управления продажами и маркетингом».
  Совместно с Центром развития бизнеса ОАО «Сбербанка России».
  Место проведения: Центр развития бизнеса ОАО «Сбербанка России», г. Тула, пр. Ленина, 85.