



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ



ИНДО

Институт
Непрерывного и
Дистанционного
Образования

НАПРАВЛЕНИЕ: 38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ

**ПРОФИЛЬ: КРЕАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В
КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫХ
ОРГАНИЗАЦИЯХ**



УРГУ – ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА!

Рынок труда меняется с каждым годом. В том числе, и в своих требованиях к соискателям.

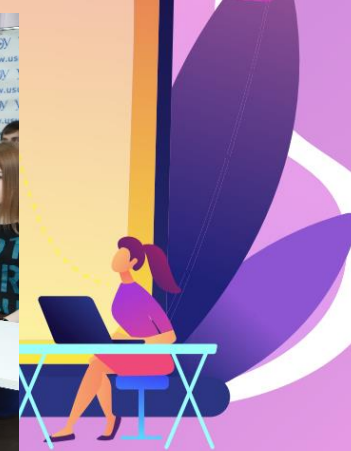
Какие навыки необходимо в себе развивать, чтобы в 2025 году быть востребованным? Что работодатели будут ценить больше всего?

Ответы мы найдем в прогнозах аналитиков Всемирного экономического форума (World Economic Forum). По их предположению, в ближайшие годы изменится 35% ключевых востребованных компетенций.

«Креативные менеджеры не делают как конкуренты, не решают поставленные задачи лучше конкурентов, они принимают неожиданные для все решения, которые позволяют за минимальный срок добиться максимальных плодотворных результатов»



**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
БАКАЛАВРИАТА**
**КРЕАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
В КЛИЕНТОРИЕНТИРОВАННЫХ
ОРГАНИЗАЦИЯХ**



▶ Так какими же навыками должен обладать идеальный сотрудник будущего?

- ▶ 1. Умение решать сложные задачи (Complex Problem Solving).
- ▶ 2. Критическое мышление.
- ▶ 3. Креативность.
- ▶ 4. Управление людьми.
- ▶ 6. Эмоциональный интеллект.
- ▶ 7. Суждение и скорость принятия решений.
- ▶ 8. Клиентоориентированность (Service orientation).
- ▶ 9. Умение вести переговоры
- ▶ 10. Когнитивная гибкость



ПРОФИЛЬ:

«Креативное управление в клиентоориентированных организациях»

НАПРАВЛЕНИЕ:

Менеджмент



Атлас новых профессий



- Разработан Агентством стратегических инициатив и бизнес-школой SKOLKOVO (2014)
- По результатам форсайта «Компетенции 2030»
- Участвовало 2 500 российских и иностранных экспертов

Включает:

- 19 быстрорастущих отраслей
- 150 новых профессий
- 30 «профессий-пенсионеров»

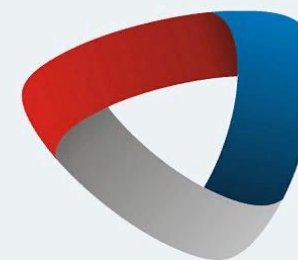


По прогнозам **McKinsey** (международная консалтинговая компания, специализирующаяся на решении задач, связанных со стратегическим управлением), к 2025 году около 30% корпоративного дохода в мире будут генерировать цифровые бизнес-экосистемы.

Сегодня **экосистемы** описывают как динамичные и постоянно развивающиеся сообщества, которые создают новую ценность через сотрудничество и конкуренцию именно такие организации называют **КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫМИ**.



DAIMLER



Северсталь

Алексей Петунин, управляющий директор по работе с партнерами и быстроразвивающимися компаниями в России и СНГ, SAP CIS:

**КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ
ОСНОВА ЛЮБОЙ ОРГАНИЗАЦИИ!**

«Клиент сегодня хочет чувствовать себя причастным к бренду, быть частью комьюнити. Например, есть сторонники систем Apple или Android, есть те, кто носит только Adidas или Nike. Быть частью такой экосистемы бренда — это как прийти в семейный ресторан где-нибудь в Европе, куда люди ходят годами, где все друг друга знают, обмениваются новостями и чувствуют, что им там рады. Сможете создать такой «ресторан» — вы выиграли».

**КЛИЕНТ
СЕГОДНЯ
ХОЧЕТ БЫТЬ
ПРИЧАСТНЫМ
К БРЕНДУ,
БЫТЬ
ЧАСТЬЮ
КОМПАНИИ**

КЛИЕНТ СЕГОДНЯ ХОЧЕТ БЫТЬ ПРИЧАСТНЫМ К БРЕНДУ, БЫТЬ ЧАСТЬЮ КОМПАНИИ!!!

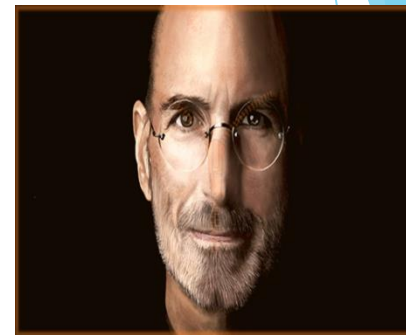


ЛЮБАЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, а так же БИЗНЕС-ЭКОСИСТЕМА - ДЕРЖИТСЯ НА КРЕАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ И ТРЕБУЕТ ПОСТОЯННЫХ ИННОВАЦИЙ.



Говоря о менеджменте в любой компании, мы подразумеваем деятельность по управлению людьми в процессе выполнения конкретных задач и достижения намеченных целей и клиенториентированность продукта.

► ПРИВЕДУ ПРИМЕР: Вот знаменитые управленцы: менеджеры, которые изменили мир.



Стив Джобс



Стивен Райнемунд
— Pepsi Co.



Гектор Руис
— Intel Corporation.



Энн Малкей —
Xerox



Фил Найт — Nike.

Алексей
Миллер -
"Газпром»



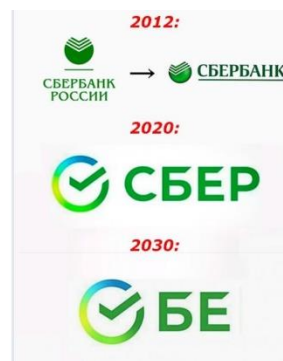
Профиль «Креативное управление в клиентоориентированных организациях» ориентирован на подготовку высококвалифицированных и конкурентоспособных руководителей, работающих в клиентоориентированных организациях и в современных экосистемах например таких как Apple, Xiaomi, «Яндекс», «Сбер», BMW, Daimler, «Северстали», МТС многих др.



ПРОФИЛЬ:
 «Креативное управление в клиентоориентированных организациях»
НАПРАВЛЕНИЕ:
 Менеджмент

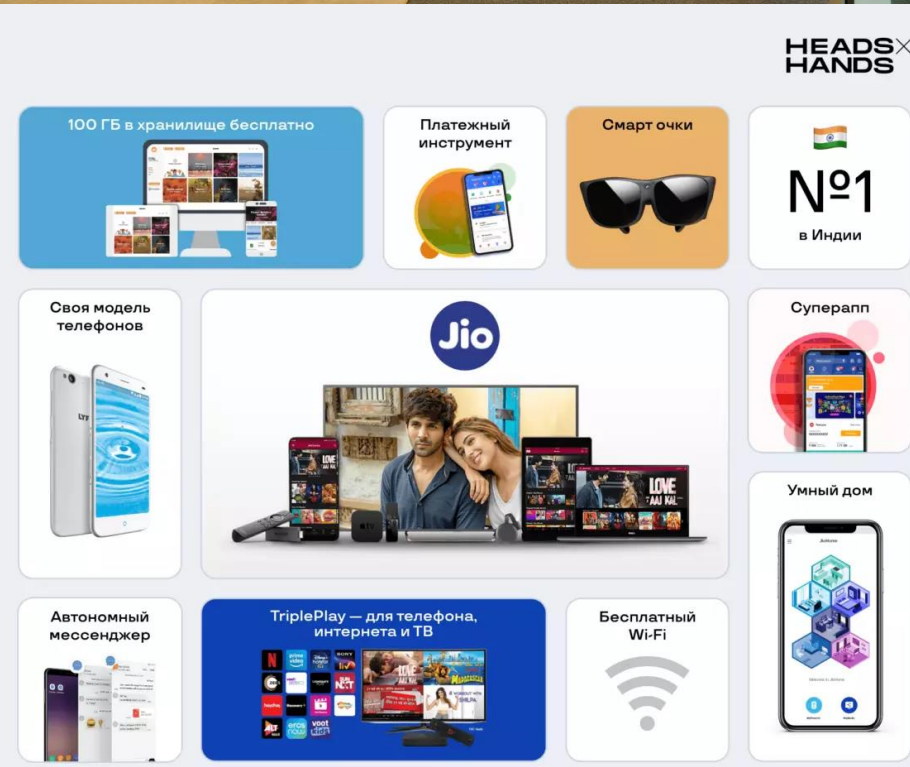


Источник: Отчет Digital Security "Обзор рынка российских экосистем", 2020



Для руководства
**КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫМИ
ОРГАНИЗАЦИЯМИ (БИЗНЕС-
ЭКОСИСТЕМАМИ)** требуется руководитель
нового формата с творческим потенциалом
– **креативный директор.**

Креативное руководство нацелено на получение устойчивой прибыли организации в долгосрочном периоде и базируется на трех критериях управления, таких как человеческий капитал, интеллектуально-психологические и креативные ресурсы предприятия, а также механизмы формирования и управления этими ресурсами.



ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ

- Креативный директор работает, как правило, в крупных клиентоориентированных организациях с большим количеством проектов. Креативный директор отвечает за стратегии и креатив в целом, следит за тем, чтобы разрабатываемые кампании по продвижению и сервисному сопровождению продукта были «продаваемые» и находились в соответствии с ценностями и стратегическими целями заказчика.
- **Креативный директор** (Creative Director) – творческий руководитель (от англ. create – создавать, творить), основными обязанностями которого являются организация и координация деятельности отделов клиентоориентированной организации, что включает в себя генерирование идей, бизнес-планирование, анализ перспективных направлений развития компании.

Программа уникальна, так как обучение по

профилю «Креативное управление в клиентоориентированных организациях»

дает образование на стыке гуманитарного (психологического) знания, а так же бизнес-технологий.

Бизнес-экосистемы: Сбербанк, Яндекс, Mail.ru Group, Forbes Russia и др.



HEADS^x HANDS

100 ГБ в хранилище бесплатно

Платежный инструмент

Смарт очки

№1 в Индии

Своя модель телефонов

Jio

Суперапп

Умный дом

Автономный мессенджер

TriplePlay — для телефона, интернета и ТВ

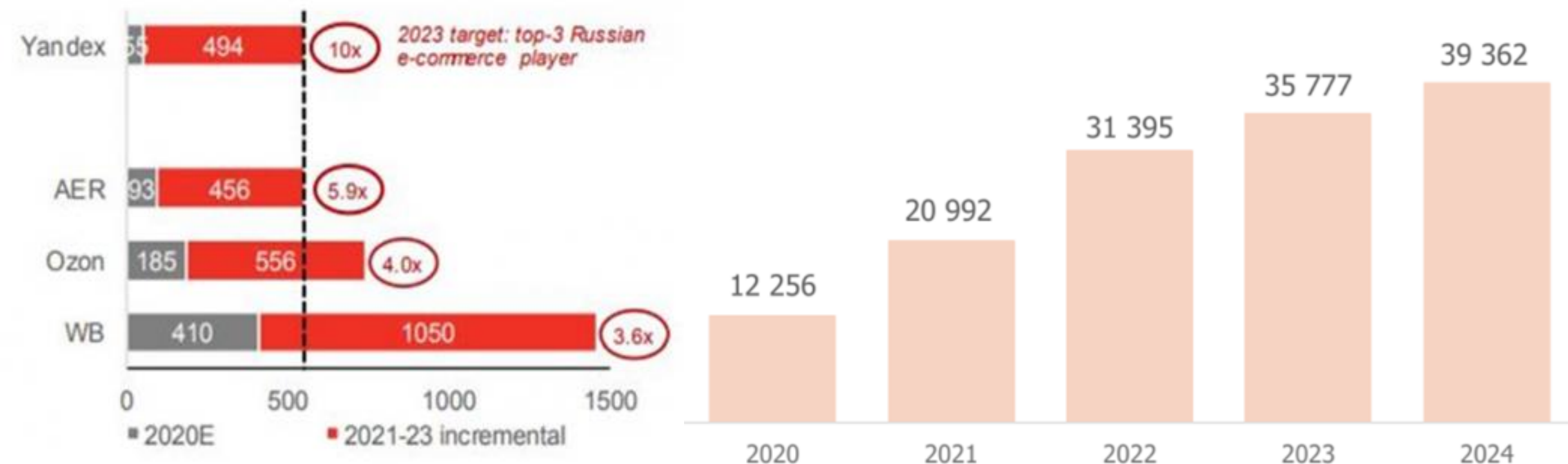
Бесплатный Wi-Fi

© аркадий софрыгин bespilot.com | беспилотные автомобили

Креативный директор – создатель уникальной концепции проекта, фирменного стиля, впечатляющих образов, способствующих продвижению продукции. **Человек, выбравший эту профессию**, должен быть изобретательным, мыслить нестандартно, **ИМЕТЬ ТВОРЧ**

Рынок экосистемных подписок в РФ в денежном исчислении, млн. руб.

Прогноз GMV топ e-commerce игроков, млрд руб.



Источники: Data Insight, данные компании, Альфа-Банк

Источник: J'son & Partners Consulting

ОБЛАСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наши выпускники работают в клиентоориентированных организациях, бизнес экосистемах, крупных и средних торгово-промышленных компаниях, крупных международных агентствах, предприятиях крупного, малого и среднего бизнеса, банках и др.



SAP

Яндекс
Yandex

Стратегические межотраслевые связи в России



Источники: данные компании, российские СМИ, Альфа-Банк

ПРОФИЛЬ:

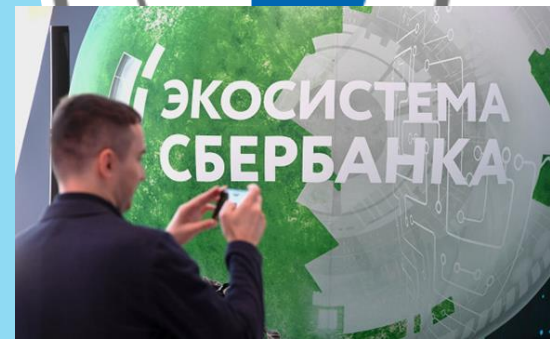
«Креативное управление в клиентоориентированных организациях»

НАПРАВЛЕНИЕ:

Менеджмент



ЭКОСИСТЕМА СБЕРБАНКА

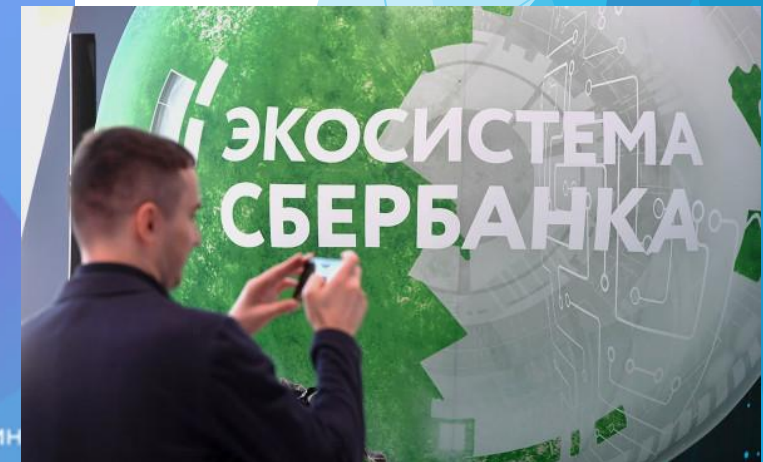


КОМПЕТЕНЦИИ ВЫПУСКНИКА ФОРМИРУЮТСЯ В СООТВЕТСТВИИ С КВАЛИФИКАЦИОННЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ

В результате освоения программы выпускник:

- находится на волне трендов и технологий, **владеет** новыми моделями коммуникации с потребителями, готов моментально менять концепцию руководства и средства для ее воплощения;
- **способен:** осуществлять тактическое планирование и управление процессами организации клиентоориентированного производства; систематизировать и применять нормативно-правовую базу при тактическом планировании и управлении процессами клиентоориентированного производства; применять рациональную организацию труда при тактическом управлении процессами организации производства; организовывать процессы анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управлять взаимоотношениями с потребителями продукции; разрабатывать организационные схемы, стандартов и процедур и выполнения руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса; организовывать и координировать взаимодействия с подразделениями организации и внешними контрагентами, клиентскими базами постпродажному обслуживанию и сервису;
- **умеет:** найти лучший способ представления компании, ее продукции; проводить поиск новых, оригинальных ходов в формировании общественного мнения, стимулировании спроса на товар или услугу; понимать ожидания заказчика и привлекать внимание целевой аудитории, гармонично объединить творческую и маркетинговую составляющие.

- Программу читают преподаватели, имеющие **большой опыт практической работы в современных клиентоориентированных организациях** и бизнес-экосистемах. После окончания обучения вы будете иметь возможность продолжить свое обучение в магистратуре по выбору.



Яндекс x Официальный сайт Уральского x +

usue.ru

Сервисы Gmail YouTube Карты Новости Перевести

ОБ УРГЭУ ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА АБИТУРИЕНТУ СТУДЕНТУ СОТРУДНИКУ ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ RU

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ УрГЭУ

Противодействие COVID-19 Сведения об образовательной организации СМИ о нас, интервью, мнения экспертов Контакты

ОБРАЗОВАНИЕ

Чтобы стать профессионалом

Институты Кафедры Колледж Бакалавриат

Магистратура Заочное Дистанционное образование

Два диплома Дополнительное образование

Ускоренное обучение Вопрос-ответ

Подготовительные курсы - очные ОЛИМПИАДЫ

ИНДО

Уральский Государственный Экономический Университет Институт Непрерывного и Дистанционного Образования

25 февраля 2021 в 11⁰⁰

ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

для выпускников колледжей и техникумов

Интервью

26.01.2021

СМОТРИТЕ ИНТЕРВЬЮ РЕКТОРА УРГЭУ ЯКОВА СИЛИНА В ПРОГРАММЕ "ОТКРЫТАЯ ВЛАСТЬ"

В интервью программе "Открытая власть" на телеканале Евпатория 24 Яков Силин рассказал о привлекательности получения высшего образования в УрГЭУ.

08 февраля 2021

№ 425 от 8 февраля 2021 г.

УрГЭУ usue.ru

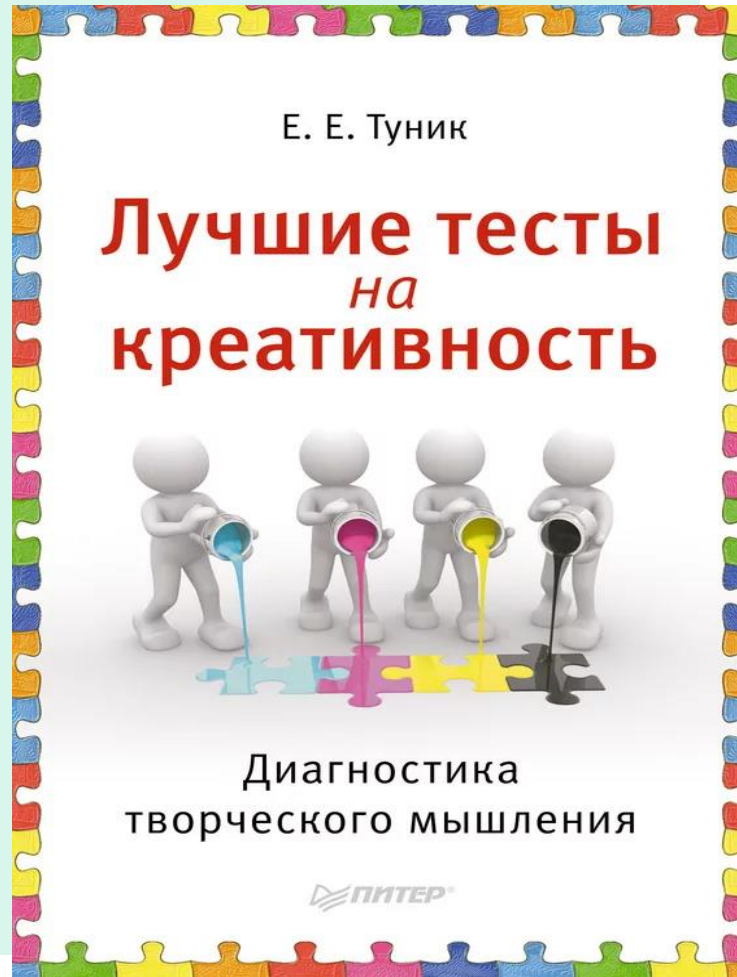
СЛАЙД 14 ИЗ 14 АНГЛИЙСКИЙ (США) ЗАМЕТКИ ПРИМЕЧАНИЯ 81%

13:49 08.02.2021

+7 (343) 283-01-01
Екатеринбург, ул.8 Марта, 62
e-mail: pr-com@usue.ru

Институт
непрерывного и
дистанционного
образования:
+7 (343) 283-13-30,
283-11-91
e-mail:
abit.indo@usue.ru

<https://psy.1sept.ru/article.php?ID=200104507>



ПРОФИЛЬ:

«Креативное управление в клиентоориентированных организациях»

НАПРАВЛЕНИЕ:

Менеджмент

УРГЭУ – ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА!

Спасибо за внимание !

Рады ответить на все вопросы:

Руководители профиля: Креативное управление в клиентоориентированных организациях

МАТВЕЕВА АЛЛА ИВАНОВНА

директор Института магистратуры УрГЭУ

д.ф.н., профессор кафедры креативного управления и гуманитарных наук

Телефон: +7 (912) 617-54-15

E-mail: matveeva2011@yandex.ru

БАННЫХ СТАНИСЛАВ GERMAHOVICH

Зав. каф. креативного управления и гуманитарных наук

к.ф.н., доцент

Телефон: +7 (992) 020-71-79

E-mail: bannux.stas@mail.ru

Кабинет 107 (2 учебный корпус УрГЭУ)



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

**ОСНОВНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
БАКАЛАВРИАТА**

**КРЕАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
В КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫХ
ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Мы верим, что ваши креативность, вера, таланты и digital технологии помогут вам развить бизнес с нуля и стать известным экспертом. Мы сами все это прошли и мы любим то, что мы делаем !