



## **EUROPEAN HIGHER BUSINESS SCHOOL OF COMMERCE & MANAGEMENT**

*We Educate Leaders Who Make a Difference in  
the World*

Санкт-Петербург, 192288, Бухарестская М.,  
ул. д.8

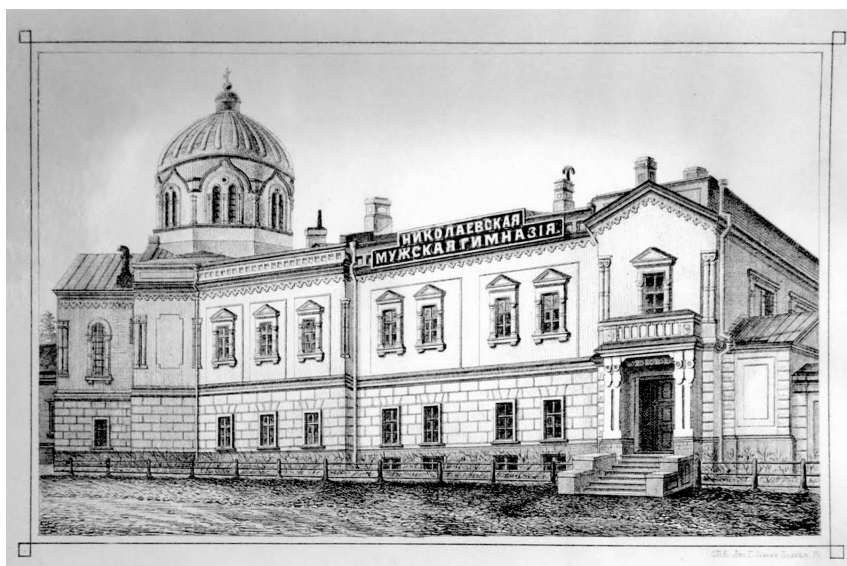
Тел.: +7-812-923-77-06

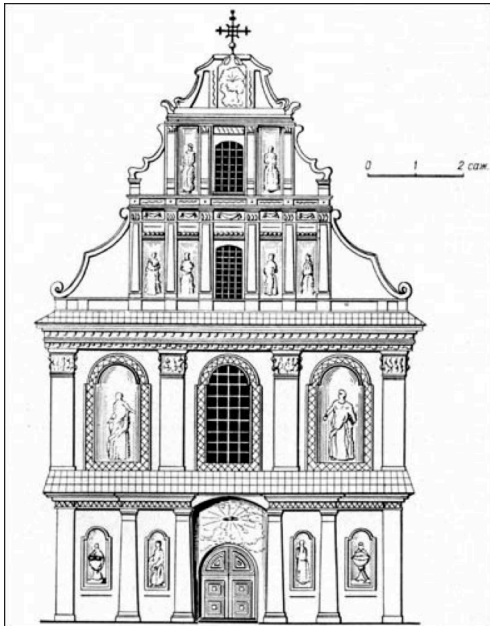
### **Уважаемы коллеги!**

Предлагаем вашему вниманию брошюру с описанием услуг, которые Европейская высшая бизнес-школа коммерции и управления оказывает своим клиентам на территории СНГ

Из этой брошюры вы узнаете об открытых тренингах и корпоративном обучении, а также о консультационных услугах, которые мы оказываем

Коллектив бизнес-школы





---

## Наши услуги

### 1. Открытые тренинги (более 100 тематик):

- ▶ Мини MBA;
- ▶ Оценка бизнеса, оценка инвестиционных проектов;
- ▶ Финансовое моделирование, финансовый анализ;
- ▶ Управление проектами и бюджетирование.

### 2. Консультационные услуги:

- ▶ Повышение эффективности бизнеса;
- ▶ Разработка стратегии и бизнес модели;
- ▶ Повышение операционной эффективности;
- ▶ Управление бизнес рисками.

### 2. Профессиональные квалификации:

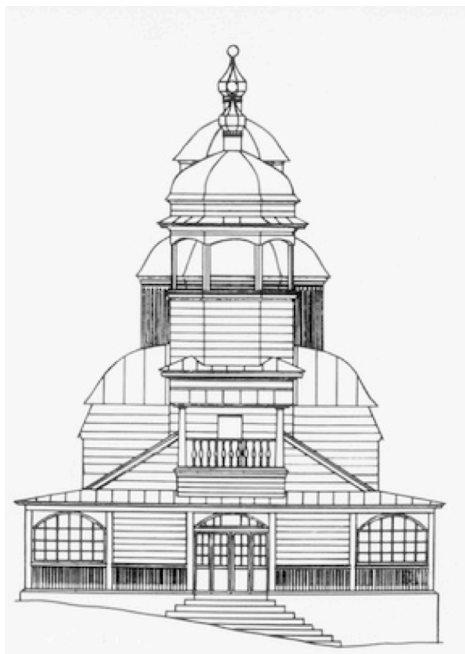
- ▶ Программа изучения и развития лидерства: квалификационный сертификат специалиста по управлению человеческими ресурсами;
- ▶ Программа изучения семьи и здорового образа жизни: квалификационный сертификат специалиста по семейному здоровью;
- ▶ Программа развития детей и подростков, их образование: квалификационный сертификат специалиста по обучению, воспитанию и развитию детей и подростков.

---

## Коллектив консультантов и бизнес тренеров

Коллектив школы состоит из профессиональных консультантов, имеющих богатый опыт работы на ключевых финансовых позициях в национальных и международных компаниях, многолетний преподавательский стаж, степени кандидатов наук, а также квалификации ACCA, CIMA, PMP и MBA.

Каждый из консультантов ведет определенное направление финансового менеджмента и, помимо преподавания на тренингах, принимает участие в консультационных проектах компании.



---

## Присоединяетесь к профессиональному сообществу наших клиентов!

Мы объединяем мировой индустриальный опыт и знания наших сотрудников в различных областях бизнеса и передаем эти знания и опыт нашим клиентам в процессе обучения.

Тренинги Европейской Школы Коммерции и Управления завоевали заслуженное доверие как ведущих компаний, так и профессионалов: финансовые специалисты; сотрудники юридического отдела, отделов продаж, маркетинга, ИТ, администрации и производственных отделов; бухгалтеры; руководители

Услуги Европейской Школы Коммерции и Управления являются неотъемлемой частью практики консультационных услуг, что позволяет нам проводить тренинги, адаптированные к специфике различных отраслей экономики, в числе которых:

- ▶ Нефтегазовая отрасль, ТЭК и электроэнергетика
- ▶ Связь, медиа сектор и индустрия развлечений, технологии
- ▶ Финансовый сектор
- ▶ Транспорт
- ▶ Горнодобывающая и металлургическая отрасли, промышленное производство
- ▶ Производство потребительских товаров, розничная и оптовая торговля. Недвижимость и медико-биологическая отрасль.

---

## Корпоративное обучение

### Какие подходы к планированию профессионального развития мы предлагаем?

- ▶ Краткосрочные программы обучения — разработка и проведение интенсивных тренингов, призванных решить задачи развития определенных навыков или приобретения знаний по конкретному вопросу
- ▶ Модульные программы обучения, в рамках которых каждый из модулей представляет собой самостоятельный тренинг, являясь при этом элементом комплексной программы.

### В чем уникальность наших программ?

Европейская Школа Коммерции и Управления привлекает специалистов практики консультационных услуг, консультационных услуг по сделкам и услуг в области налогообложения для разработки и проведения тренингов, а также обновления учебных программ.

Это позволяет нам использовать опыт, приобретенный на международном и локальных рынках, при разработке наших тренингов.



---

## Наши преимущества:

- ▶ Анализ потребностей клиента
- ▶ Оценка уровня подготовки сотрудников компании
- ▶ Формирование оптимальной программы
- ▶ Адаптация к отраслевой специфике
- ▶ Опыт разработки и проведения долгосрочных модульных программ обучения
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
  - ▶ Подготовка отчета о проведенном обучении.
  - ▶ Подробная информация представлена на сайте: [www.hbs.com.ru](http://www.hbs.com.ru)

---

## Открытые тренинги

Длительность тренингов: 1-5 дней

- ▶ Время обучения: дневные занятия проходят в будние дни с 9:30 до 16:30, вечерние занятия — с 17:30 до 21:30
- ▶ Язык обучения: русский
- ▶ Сертификат международной компании - Европейской Школы Коммерции и Управления.
- ▶ Подробная информация представлена на сайте: [www.hbs.com.ru](http://www.hbs.com.ru)

---

## О чем говорят наши клиенты?

«Тренинг был организован и проведен на высоком уровне, преподаватель очень квалифицированно и доходчиво преподносил материал. На тренинге была создана непринужденная и в то же время рабочая обстановка».

**«Оценка бизнеса»**

Светлана Пронина  
Главный бухгалтер ОАО «СИБУР-Минудобрения»

«Отведенное время было использовано с максимальной эффективностью. Сочетание теории и практики оптимальное. Материал излагался в доступной форме с необходимым количеством примеров и пояснений по конкретным ситуациям. Одним из положительных моментов являлась форма общения с преподавателем, которая предполагала возможность сразу задавать вопросы и тут же получать ответы на них. Теория сразу же применялась на практике путем выполнения заданий и коллективного разбора полученных результатов. Уровень компетентности преподавателя, его способность дать квалифицированный ответ на поставленные вопросы, а также личное обаяние и выбранный стиль общения с участниками тренинга позволили мне получить максимальную пользу от обучения. Для меня тренинг был полезен тем, что я смогла систематизировать и освежить ранее имевшиеся знания в данной области, а также лучше понять аспекты практического применения методов финансового анализа».

**«Финансовый анализ I: инструменты финансового анализа и примеры их применения»**

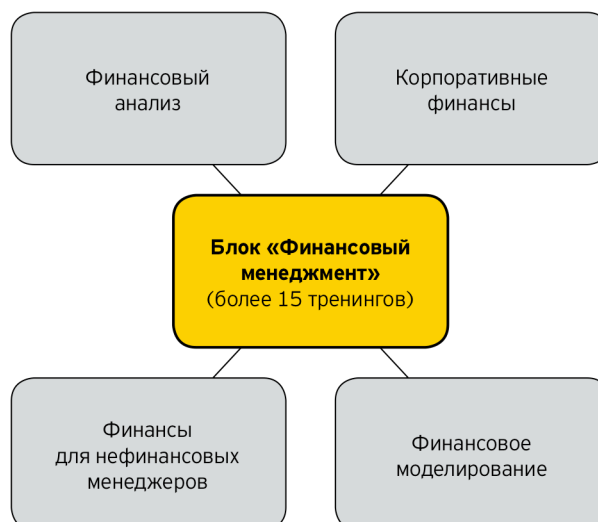
Светлана Максимова  
Менеджер по кредитным операциям ООО «Сингента»

# Финансовый менеджмент

Тренинги блока «Финансовый менеджмент» пользуются особым интересом среди финансовых и нефинансовых специалистов.

## На тренингах блока:

- ▶ Используются «сквозные» кейсы, при рассмотрении которых наиболее эффективным образом выстраивается логика анализа компании
- ▶ Проводится анализ публичной отчетности реальных российских компаний, а также сравнение «учебных выводов» с фактическим развитием событий
- ▶ Слушатели получают «готовые решения», проверенные на практике (на ряде тренингов, проводимых на компьютерах, слушатели получают компьютерный CD диск с задачами, решениями и моделями)
- ▶ Знания в области теории экономики и финансов успешно применяются на практике.



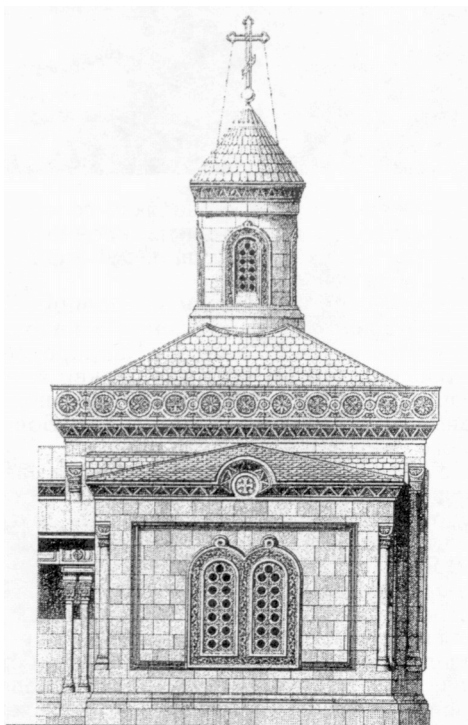
---

## О чем говорят наши клиенты?

«Особенно хотелось бы отметить актуальность данного курса для руководителей нефинансового блока. Оптимальное сочетание практики и теории обеспечило не только практическую пользу изучаемого материала, но и динамичность работы группы в процессе обучения. Содержание программы курса полностью соответствовало поставленным целям. Хотелось бы выразить отдельную благодарность преподавателю за высокий профессионализм, доброжелательность, корректность, позитивный настрой и способность уделить внимание каждому участнику. Это помогло сохранить мотивацию к обучению на протяжении всего курса».

### «Финансы для нефинансовых менеджеров»

Светлана Антонова  
Заместитель генерального директора  
по правовым вопросам ОАО «Мосэнерго»

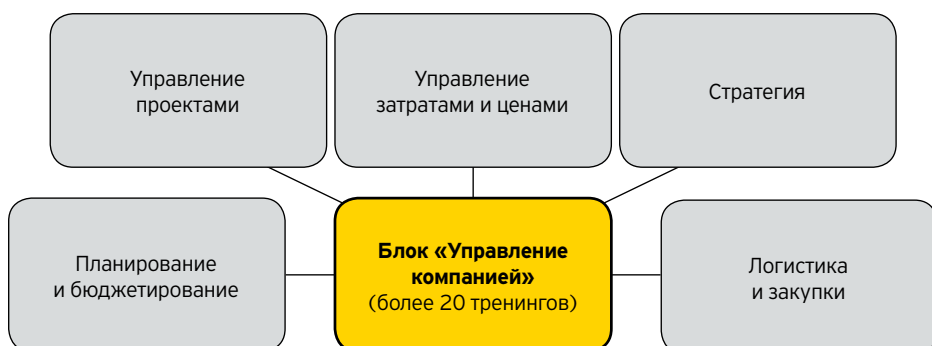


# Управление компанией

Блок «Управление компанией» представлен широкой линейкой тренингов, направленных на повышение эффективности управления бизнесом.

## Тренинги блока:

- ▶ Ориентированы на широкий круг слушателей
- ▶ Показывают, какая информация нужна менеджеру для принятия того или иного решения
- ▶ Демонстрируют последствия принимаемых управленческих решений
- ▶ Учат оценивать влияние управленческих решений на прибыль.



## О чем говорят наши клиенты?

«Я готова дать самую высокую оценку уровню организации и проведения тренинга. Стиль изложения материала доступен и понятен даже непрофессионалу. Тренинг способствовал изменению некоторых приоритетов в моей профессиональной деятельности – я с большим удовольствием продолжила бы обучение именно в области финансового менеджмента».

### «Финансы для нефинансовых менеджеров I»

Ольга Кулакова

Ассистент генерального директора/специалист по работе с персоналом  
ООО «Север Ликвид Газ»

«Эти четыре дня позволили мне по-новому взглянуть на многие аспекты работы. Полученные знания станут для меня подспорьем в построении карьеры и дадут возможность анализировать финансовую информацию в отчетах, оптимизировав затраты времени».

### «Финансы для нефинансовых менеджеров»

Иван Врублевский  
ОАО «РЖД»



---

## О чем говорят наши клиенты?

"I was planning to make a new course on customer services for a long time and continuously put it aside for lack of time. When I came across your site, it suddenly all clicked. I could just use your content, shape it with my own ideas and use my real-world examples I have collected over the years and quickly make a course out of it. Indeed your product saved me tons of time. The quality of your materials exceeded my expectation by a wide margin. Thanks again and will shop back when I have more time to do my next course."

*Peter Stevenson, Bristol, UK*

"I've purchased two training courses, Influence and Time management and I've been happy with both of them. The quality of both products is very high compare to their prices. Thank You"

*Helen Davis, Cardiff, UK*

"Just to let you know that I have been very pleased with your client management materials. The instructions for trainer were clear and easy to follow and the contents were high quality."

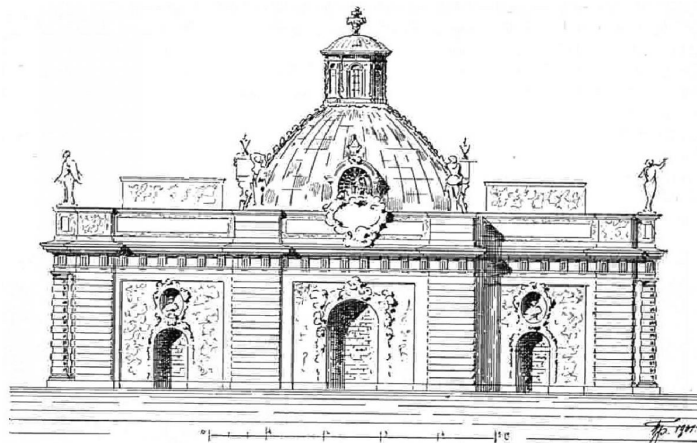
*David Cox, Portsmouth, UK*

"The time management course we purchased from you proved very valuable to our business and we have seen increased productivity and time awareness within the team since implementing the techniques suggested in the course."

*Al Shah, Birmingham, UK*

"Slide shows and workbooks I found very useful as I don't need to break my brains to do it all myself. A lot of material that is well structured. The idea of this training is brilliant. I can spend reasonable amount of money on information presented in different forms that I get immediately. I can run my own classes. I don't need to go to special courses."

*Olga, Promresource, Deputy Director, Russia*



Эскиз (реконструкция) фасада грота в Лыбнемъ саду (по гравюрь 18 в.).





## Рекомендуемая схема обучения -II

Выбор тренингов зависит от занимаемой должности и круга обязанностей каждого конкретного специалиста. Перед регистрацией на тренинг рекомендуем проконсультироваться у сотрудников Школы для составления индивидуального плана обучения

Нефинансовые менеджеры					Финансовые менеджеры						Управляющие	
Сотрудники отдела маркетинга и продаж	Сотрудники отдела информационных технологий (ИТ)	Сотрудники административного отдела	сотрудники юридического отдела	Сотрудники производственных отделов	Бухгалтеры	Главные бухгалтеры	Внутренние аудиторы	Финансовые аналитики	Финансовые директора	Экономисты	Руководители подразделений	Руководители предприятий

### Тренинги

#### Финансовый менеджмент

#### Финансы для нефинансовых менеджеров

Финансы для нефинансовых менеджеров I: учет, анализ, бюджет	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Финансы для нефинансовых менеджеров II: управление затратами и рисками								•	•	•	•	•	
Бизнес план: разработка и реализация инвестиционного проекта	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•

#### Финансовый анализ

Финансовый анализ I: инструменты финансового анализа и пример их применения										•	•	•	•
Финансовый анализ II: оценка эффективности деятельности компании												•	•
Финансовый анализ для кредитных аналитиков									•	•	•		

## Рекомендуемая схема обучения - III

Выбор тренингов зависит от занимаемой должности и круга обязанностей каждого конкретного специалиста. Перед регистрацией на тренинг рекомендуем проконсультироваться у сотрудников Школы для составления индивидуального плана обучения

Нефинансовые менеджеры					Финансовые менеджеры					Управляющие		
Сотрудники отдела маркетинга и продаж	Сотрудники отдела информационных технологий (ИТ)	Сотрудники административного отдела	сотрудники юридического отдела	Сотрудники производственных отделов	Бухгалтеры	Главные бухгалтеры	Внутренние аудиторы	Финансовые аналитики	Финансовые директора	Экономисты	Руководители подразделений	Руководители предприятий

### Тренинги

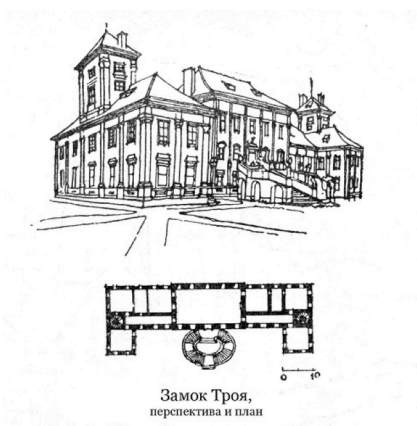
#### Финансовый менеджмент

#### Инвестиционный анализ для акционеров, собственников и старших руководителей

Оценка инвестиционных проектов I: фундаментальный уровень	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Оценка инвестиционных проектов II: профессиональный уровень								•	•	•	•		
Риски инвестиционных проектов: оценка и компьютерное моделирование								•	•	•			
Оценка бизнеса							•	•	•	•	•	•	•
Оценка бизнеса: практикум								•	•	•	•		

#### Финансовое моделирование

Финансовое моделирование I: техника разработки моделей и возможности MS Excel							•	•	•	•	•	•	•
Финансовое моделирование II: прогнозирование финансового состояния бизнеса								•	•	•	•		
Финансовое моделирование III: выбор эффективных решений								•	•	•	•		



---

# Наша стратегия и философия бизнеса

В мировом масштабе стратегия «Европейской Школы Коммерции и Управления» заключается в следующем:

приобрести репутацию ведущей бизнес школы по оказанию услуг обучения, приносящей реальную пользу своим клиентам.

Для достижения этой цели мы придерживаемся единых стандартов высочайшего качества повсюду, где мы оказываем услуги нашим клиентам. Наша общая приверженность обеспечению высочайшего качества услуг является всеобъемлющим и основополагающим принципом нашей деятельности во всемирном масштабе

---

## Важнейшие элементы нашей стратегии

- ▶ Мы нацелены на развитие долгосрочных отношений с клиентами
- ▶ Мы принимаем на работу, обучаем и стараемся удерживать у себя лучших сотрудников с высокими интеллектуальными способностями, формируя у них творческий подход к решению деловых проблем и выработке новых идей
- ▶ Мы являемся проводниками передовых идей для отраслей и предприятий, которые мы обслуживаем
- ▶ Мы последовательно поддерживаем широкий спектр и потенциал по оказанию услуг на всех обслуживаемых нами отраслевых и функциональных рынках
- ▶ Мы стремимся к постоянному повышению степени удовлетворения клиентов качеством наших услуг

---

## Приоритетные направления - удовлетворять потребности клиентов

- ▶ Соблюдение сроков и своевременность – личная заинтересованность каждого сотрудника в оказании качественных услуг
- ▶ Инициативность, а не пассивность – осознание проблем и предвидение целей клиентов, выдвижение новаторских идей
- ▶ Понимание хозяйственной деятельности и особенностей культуры клиентов – использование отраслевого и функционального опыта, умение прислушиваться к проблемам клиентов
- ▶ Реагирование – ориентация на клиента, быстрая реакция и своевременное выполнение работ,

а также постоянное совершенствование, решение проблем клиентов с помощью передовых методов, это стремление к сокращению сроков, оптимизации стоимости и повышению качества наших услуг