



Руководитель программы MBA-Telecom – Соломатин Евгений Борисович, к.ф.-м.н., директор по развитию «Коминфо Консалтинг».

Миссия программы - Мы готовим новое поколение руководителей для отрасли информационных технологий и связи России. Мы создаем дополнительные конкурентные преимущества наших слушателей, основываясь на передовых методиках и технологиях обучения, на опыте и знаниях коллектива преподавателей-профессионалов.

Телефон горячей линии по вопросам поступления - 8 (495) 726-19-22
(пн.-пт. 9:00-20:00)

Приемная комиссия:

г. Москва, ул. Марксистская, д. 34,
корп.7 (м. «Марксистская»)

Тел.: 8 (495) 921-41-80
Факс: 8 (495) 662-78-82

E-mail: pk@mirbis.ru,
mba-innovation@mirbis.ru
www.mirbis.ru



Программа MBA получила международную аккредитацию Association of MBAs (АМВА), что является свидетельством высокого качества преподавания и авторитета школы. Выпускники MBA «МИРБИС» как школы, аккредитованной АМВА, могут стать членами этой ассоциации.



Институт награжден престижной наградой «Международный золотой приз качества» на XIV Международной конвенции качества «QS 100» (Лондон, Великобритания).

MBA-Telecom

Телекоммуникации – сегодня наиболее динамично развивающаяся отрасль с высокой степенью конкуренции. Конкурентное положение компаний в большой степени зависит от уровня профессиональной подготовки специалистов и руководителей, способности создать команду единомышленников и быстро осваивать все новое. Современный уровень развития бизнеса и конкуренции в телекоммуникационной отрасли предъявляет повышенные требования к менеджерам и руководителям отрасли.

Цель программы - Подготовка менеджеров высшей квалификации для регулирующих органов и компаний отрасли – операторов сетей связи, поставщиков услуг, контент-провайдеров, системных интеграторов, консалтинговых компаний и исследовательских центров.

Преимущества программы:

- Структура программы разработана в соответствии с актуальными потребностями бизнеса. В ходе обучения участники программы освоят методологию бизнес-планирования, инновационного маркетинга, интегрированных коммуникаций.
- Преподаватели программы – ведущие специалисты, имеющие практический успешный опыт работы в отрасли ИТ и телекоммуникаций, представители регулирующих органов, руководители и сотрудники операторов, контент-провайдеров, системных интеграторов, консалтинговых и аналитических компаний, в том числе МТС, Мегафон, Голден Телеком, Синтерра, ЦентрТелеком, МТТ, Telia-Sonera, Nokia, Ericsson, Коминфо Консалтинг, ИКС-Консалтинг, Next Media и многих других.
- Важно не только услышать о бизнес-технологиях, но и реально научиться их применять в реальных условиях. Кейсы в программе подготовлены на основе реальных примеров российских и зарубежных компаний (best practices).
- Дипломная работа участника будет посвящена решению одной из реальных задач российских телекоммуникационных компаний и станет «визитной карточкой» при дальнейшем трудоустройстве.
- В ходе обучения и проведения Мастер-классов участники программы познакомятся с руководителями телекоммуникационной отрасли и регулирующих органов.

Стажировка:

В рамках программы предоставляется возможность пройти зарубежную стажировку в Финляндии - стране, первой в мире построившей к 2000 г. полностью цифровую сеть связи. В ходе 5-дневной интенсивной стажировки:

- семинар в компании Nokia, лидере мировой телеком-индустрии;
- мастер-класс с Вице-президентом по международным связям компании TeliaSonera – крупнейшего мирового оператора связи;
- тренинг в Technopolis Ventures – консалтинговой компании, специализирующейся на подготовке команд профессионалов для старта инновационного бизнеса в отраслях Hi - Tech.

Международная сертификация по управлению проектами:

Институт МИРБИС сотрудничает с группой компаний «ТЕКОРА» и осуществляет подготовку к международной сертификации по управлению проектами.



СТРУКТУРА УЧЕБНОГО ПЛАНА

1 семестр

1. Экономическая теория: аналитическая база для принятия управленческих решений
2. Правовая среда бизнеса
3. Финансы и финансовые рынки
4. Прикладные количественные методы в менеджменте
5. Общий менеджмент
6. Организационное поведение
7. Профессиональные навыки менеджера
8. Маркетинговые решения компании
9. Английский язык

Продолжительность обучения: 2 года

Форма обучения: вечерняя

Условия поступления: на программу MBA-Telecom принимаются руководители и специалисты с высшим образованием (по любой специальности), имеющие опыт практической работы и желающие продолжить свою карьеру в телекоммуникационной отрасли.

Документы, необходимые для поступления:

1. Анкета.
2. Заявление на имя ректора.
3. Копия диплома о высшем образовании и приложения к нему (заверенные нотариально).
4. Фотографии – 6 штук размером 3x4 см.
5. Справка с места работы или копия трудовой книжки, заверенная отделом кадров с подтверждением, что Вы работаете в настоящее время.
6. Документ, удостоверяющий личность.

Вступительные испытания:

- эссе;
- тестирование по английскому языку.

По окончании обучения: Государственный диплом Института МИРБИС о дополнительном (к высшему) образовании, удостоверяющий присвоение дополнительной квалификации MBA.

2 семестр

1. Бухгалтерский и управленческий учет
2. Формирование налоговой политики компании
3. Финансовый менеджмент
4. Операционный менеджмент
5. Управление человеческими ресурсами
6. Управленческие исследования
7. Управление изменениями
8. Стратегический менеджмент

3 семестр

1. Управление проектами
2. Стратегическое планирование в телекоммуникационных компаниях. Маркетинговая стратегия. Практика реализации маркетинговой стратегии.
3. Маркетинговое ценообразование. Специфика ценообразования для сферы услуг
4. Методология бенчмаркетинга
5. Основы управления телекоммуникациями
6. Основы проектирования бизнес процессов
7. Типовая карта процессов управления телекоммуникационной компанией
8. Маркетинг услуг
9. Информационная модель управления телекоммуникационной компанией
10. Эффективные маркетинговые коммуникации с частными и корпоративными клиентами. Формирование позитивного имиджа телекоммуникационных компаний
11. Продуктовый портфель телекоммуникационной компании
12. Маркетинг инноваций в компаниях связи и информатики
13. Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)

4 семестр

Курсы по выбору:

1. Исследования рынков телекоммуникационных услуг
2. Стратегические альянсы в телекоммуникациях
3. Возможности E-commerce для предприятий связи
4. Стратегия работы на рынке корпоративных клиентов

**Работа над исследовательскими проектами.
Защита выпускной квалификационной работы.**