



УТВЕРЖДАЮ  
Генеральный директор  
В.Г. Тарасов  
(подпись)

"01" июля 2021г.

**Дополнительная профессиональная  
программа повышения  
квалификации  
«Цифровизация бизнеса»**

Москва – 2021

## 1. Цель реализации программы

*Цель: совершенствование профессиональных компетенций слушателей в области перевода бизнес-процессов в электронный формат, а также успешного ведения бизнеса от автоматизации к цифровизации и цифровой трансформации.*

## 2. Требования к результатам обучения

*В результате освоения программы слушатель должен приобрести следующие знания и умения, необходимые для качественного изменения компетенций, указанных в п.1: слушатель должен знать:*

- чем отличается автоматизация от цифровизации и цифровой трансформации;
  - на каком этапе сейчас находится бизнес (автоматизация, цифровизация или цифровая трансформация) и как перевести компанию с одного этапа на другой;
  - как повысить уровень безопасности в сети и облаке и защитить базу клиентов от краж;
  - как выбрать и внедрить CRM;
  - какими приложениями необходимо пользоваться для организации удаленной работы
- слушатель должен уметь:*
- переводить бизнес-процессы в электронный формат;
  - выстраивать безопасные онлайн-продажи в бизнесе;
  - привлекать новых клиентов через создание сайта для бизнес;
  - разрабатывать стратегию привлечения клиентов
  - выстраивать безопасные онлайн-продажи в бизнесе
  - пользоваться приложениями для организации удаленной работы

## 3. Содержание программы

**Учебный план**  
 программы повышения квалификации  
**«Цифровизация бизнеса»**

Категория слушателей – действующие и начинающие предприниматели, самозанятые граждане, имеющие или получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Срок обучения – 30 академических часов

Форма обучения – очная, с частичным применением дистанционных образовательных технологий (интегрированная), без отрыва от работы

№ п/п	Наименование разделов	Всего, ак. час.	В том числе	
			лекции	практич. И лаборат. Занятия
1.	Что такое цифровая трансформация бизнеса? Пошаговый алгоритм перехода	3	3	0
2.	Подготовка команды к цифровым изменениям бизнеса. Инструменты для удалённой работы сотрудников	3	2	1
3.	Agile и Канбан или как облегчить жизнь бизнесу?	3	2	1
4.	Практикум «Моделирование бизнес-процессов»	3	0	3
5.	Увеличение продаж, через внедрение CRM	3	2	1
6.	Маркетинг цифровых решений на примересоздания собственного сайта	3	3	0
7.	Защита данных в сети и в облаке	3	3	0
8.	Правовые вопросы защиты предпринимателя на этапе автоматизации, цифровизации	3	3	0
9.	Цифровые площадки как канал продаж	3	2	1
10.	Цифровая культура организации	2	2	0
11.	Итоговая аттестация. Защита дорожной карты по стратегии внедрения цифровизации	1	0	1

**Учебно-тематический план**  
 программы повышения квалификации  
**«Цифровизация бизнеса»**

№ п/п	Наименование разделов	Всего, ак. час.	В том числе	
			лекции	практич. И лаборат. Занятия
	<b>Модуль 1. Базовые знания о цифровизации</b>			
1.	Что такое цифровая трансформация бизнеса? Пошаговый алгоритм перехода	3	3	0
2.	Цифровая культура организации	3	2	1
	<b>Модуль 2. Выстраивание процессов в команде</b>			
3.	Подготовка команды к цифровым изменениям бизнеса. Инструменты для удалённой работы сотрудников	3	2	1

4.	Agile и Канбан или как облегчить жизнь бизнесу?	3	2	1
<b>Модуль 3. Практическая отработка</b>				
5.	Практикум «Моделирование бизнес-процессов»	3	0	3
<b>Модуль 4. Продажи и маркетинг</b>				
6.	Увеличение продаж, через внедрение CRM	3	2	1
7.	Маркетинг цифровых решений на примересоздания собственного сайта	3	3	0
8.	Цифровые площадки как канал продаж	3	2	1
<b>Модуль 5. Правовые и юридические вопросы</b>				
9.	Защита данных в сети и в облаке	3	3	0
10.	Правовые вопросы защиты предпринимателя на этапе автоматизации, цифровизации	2	2	0
11.	Итоговая аттестация. Защита дорожной карты по стратегии внедрения цифровизации.	1	0	1

**Учебная программа\*\***  
**программы повышения квалификации**  
**«Цифровизация бизнеса»**

№ п/п	Наименование разделов	Вопросы, раскрывающие содержание темы
1.	Что такое цифровая трансформация бизнеса? Пошаговый алгоритм перехода	<p>Введение в программу.  Автоматизация, цифровизация, цифровая трансформация, основные понятия и различия в процессах  Обзор мировых трендов в цифровизации бизнеса  Условия, необходимые для успешной цифровой трансформации бизнеса  Основные этапы цифровой трансформации бизнеса  Потенциальные сложности цифровизации бизнес-процессов и способы их преодоления  Аудит компании на готовность к цифровизации и пошаговый план преобразования бизнес-процессов  Российские государственные программы по цифровизации бизнеса и их возможности</p>
2.	Подготовка команды к цифровым изменениям бизнеса. Инструменты для удалённой работы сотрудников	<p>Самонастройка руководителя и подготовка к цифровым изменениям  Подготовка команды к цифровизации бизнес-процессов  Выстраивание удаленных коммуникаций с сотрудниками  Пошаговый алгоритм перестройки управленческих процессов  Разбор диалоговых сервисов для работы с командой  Внедрение сервисов для асинхронной работы для выполнения задач</p>
3.	Agile и Канбан или как облегчить жизнь бизнесу?	<p>Что такое Agile. История, ценности, принципы  Инструменты Agile. Обзор  КАНБАН – система непрерывного улучшения сервисов в компании  Принципы и практики КАНБАН  Визуализация процессов  Как управлять потоком задач по методу КАНБАН  SCRUM – инструмент создания новых продуктов  Принципы, термины, роли в команде  Как выглядит процесс по методу SCRUM  Удаленная работа в КАНБАН и SCRUM.  Инструменты  С чего начать Agile-трансформацию в</p>

		компания
4.	Практикум «Моделирование бизнес-процессов»	<p>Практическое обучение навыкам применения процессного подхода на реальных кейсах, которое дает реальное представление о процессах в организации, возможных потерях, формирует процессное-мышление и цифровую культуру.</p> <p>Отработка моделирования бизнес-процесса, процесса с вводными данными и замер результатов, определение потенциала и описание шагов дальнейшего совершенствования</p>
5.	Увеличение продаж, через внедрение CRM	<p>Основы CRM:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Кому нужна CRM</li> <li>- Возможности CRM систем</li> </ul> <p>Этапы внедрения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ключевые требования к процессу внедрения</li> <li>- Минимизация управленческих и технологических рисков</li> </ul> <p>С чего начать автоматизацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Структура проектной команды</li> <li>- Как подготовить требования для ТЗ</li> <li>- Основные ошибки интеграции</li> </ul> <p>Возможности и Кейсы</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Автоматическая работа с заявками</li> <li>- Формирование документов</li> <li>- Курьерская доставка</li> <li>- Автоматизация в WhatsApp</li> <li>- Печать документов</li> <li>- Digital воронки</li> </ul>
6.	Маркетинг цифровых решений на примере создания собственного сайта	<p>Анализ целевой аудитории, конкурентов для разработки продающего сайта</p> <p>Отстройка от конкурентов на лендинге</p> <p>Что такое "триггеры" и как с их помощью «цеплять» целевую аудиторию</p> <p>Формирование выгод от покупки</p> <p>Обработка возражений для написания текстов сайта</p> <p>Разработка сильного позиционирования и идеального предложения</p> <p>Конструкторы сайтов: как создавать сайты услуг и магазины.</p> <p>Пошаговая разработка собственного сайта</p>
7.	Защита данных в сети и в облаке	<p>Основы защиты бизнеса в сети</p> <p>Сколько бизнес теряет на взломе и утечке информации</p> <p>Как защитить базу клиентов от копирования и увода на сторону</p> <p>Когда в штате нужен специалист по защите информации</p> <p>Как обучить сотрудников, чтобы они не стали причиной взлома</p> <p>Как безопасно работать с</p>

		<p>конфиденциальной информацией          Защита персональных данных – что по закону, что на практике          Минимальные технические средства, которые надо внедрить для безопасности компании</p>
8.	<p>Правовые вопросы защиты предпринимателя на этапе автоматизации, цифровизации</p>	<p>Тенденции в автоматизации бизнес-процессов: взгляд юриста. Сотрудники сопротивляются изменениям и продолжают работать в обход системы, как закрепить в документах новые правила и не получить штраф.          Документы для работы: оферты, согласия на обработку персональных данных, пользовательское соглашение и др. Рекомендации для продаж онлайн и выполнения обязательств по договорам. Электронная переписка с клиентами, сотрудниками, партнерами, заключение договоров и договоренностей онлайн, мессенджеры и др. Как «узаконить» коммуникацию?          Рекомендации, юридические онлайн-сервисы для эффективной и безопасной работы</p>
9.	<p>Цифровые площадки как канал продаж</p>	<p>Применение электронной подписи для выхода на государственные площадки, получения господдержки          Выход на порталы поставщиков для реализации продукции - как разместить коммерческие предложения на гос. площадках, как работать с госзаказчиками внутри региона.          Использование электронных сервисов поддержки бизнеса          Выход на электронные торговые площадки - как использовать преимущества гос. площадок, как работать с региональными органами власти.</p>
10.	<p>Цифровая культура организации</p>	<p>Знакомство с философией ADKAR.          Область применения модели.          Диагностика и создание плана действий при помощи модели ADKAR.          Особенности управление изменениями на основе формирования культуры в компании.          Принципы цифрового этикета.          Как избегать неловких моментов в общении?          Цифровые привычки, влияющие на имидж?          Правила цифрового общения</p>
11.	<p>Итоговая аттестация</p>	<p>Защита дорожной карты по стратегии внедрения цифровизации.</p>

### Перечень практических занятий

№ п/п	Наименование практического занятия
1.	Интерактивная игра «Моделирование бизнес-процессов»

### 3. Материально-технические условия реализации программы

<i>Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий</i>	<i>Вид занятий</i>	<i>Наименование оборудования, программного обеспечения</i>
1	2	3
<i>Специализированная аудитория не требуется</i>	<i>Лекции, практические занятия, самостоятельная работа</i>	<i>Компьютер, доступ к сети Интернет, приложение Zoom, доступ к сайту Webinar.ru</i>

**\*\*** Наличие учебной программы носит рекомендательный характер, определяется объемом программы, требованиями заказчика и т.д



#### 4. Учебно-методическое обеспечение программы

1. Берджесс Э. Искусственный интеллект для вашего бизнеса?
2. Вайл П., Ворнер С. Цифровая трансформация бизнеса. Изменение бизнес-модели для организации нового поколения – Альпина Бизнес Букс, 2019.
3. Джесутасан Р., Будро Д. Реинжиниринг бизнеса
4. Канев С, Варламов К., Ковнир Е., Кравченко А. Учебник 4СЮ. Настольная книга ИТ-директора.
5. Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю. Digital @ Scale Настольная книга по цифровизации бизнеса– Альпина Паблишер, 2019.
6. Ланье Д. Кому принадлежит будущее? Мир, где за информацию будут платить вам
7. Орловский В., Коровкин В. От носорога к единорогу. Как провести компанию через трансформацию в цифровую эпоху и избежать смертельных ловушек – Бомбора, 2020.
8. Прохоров А., Коник Л. Цифровая трансформация. Анализ, тренды, мировой опыт – Корпоративное издание Росэнергоатома.
9. Роджер Дэвид Цифровая Трансформация – «Точка», 2018.
10. Сибел Т. Цифровая трансформация. Как выжить и преуспеть в новую эпоху – Манн, Иванов и Фербер, 2020.
11. Тобакковала Р. Компания для людей. Как сохранить душу бизнеса в эпоху тотальной цифровизации».

#### 6. Пример Оценка качества освоения программы

В итоговой оценке уровня подготовки обучающихся используется подготовленные ими Дорожные карты.

Дорожная карта разрабатывается индивидуально или малой группой, если есть несколько представителей из одной компании или из одной индустрии.

На первом занятии обучающихся знакомят с общей концепцией и структурой Дорожной карты. Разработка Дорожной карты проводится обучающимися по мере изучения тем курса. В процессе обучения в рабочей тетради обучающиеся фиксируют свои возможные конкретные действия по каждой теме и в завершении программы, у них на руках остаётся «дорожная карта» пути (последовательности), на котором они будут использовать инструменты, изученные на программе. Дорожная карта оформляется графически в виде рисунка и подкрепляется необходимым текстом. На «Заключительной сессии» обучающиеся защищают свои Дорожные карты. Время на защиту 10 мин. После защиты обучающемуся задаются вопросы. Вопросы могут задавать преподаватель и обучающиеся. По результатам защиты обучающимся выставляется оценка по следующим критериям.

Критерии	Вес
1. Логика и структура	30%
2. Полнота Дорожной карты	40%
3. Качество ответов на вопросы	30%

При этом для оценки применяется следующая шкала:

«отлично» – 8-10 баллов;

«хорошо» – 6-7 баллов;

«удовлетворительно» – 4-5 баллов;

«неудовлетворительно» – 0-3 балла.