



IBS
МЕЖДУНАРОДНАЯ
БИЗНЕС ШКОЛА

eU | **Business
School**



**Программа MBA – это Ваш инструмент для
достижения целей в карьере и бизнесе!**

□ НАШИ ПРОГРАММЫ:



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ ПРИЧИНЫ ВЫБРАТЬ МВА ИМЕННО У НАС:

- Диплом European University Business School – обучение в Казахстане

- Язык обучения: русский / английский (по выбору)

- Диалог с лучшими экспертами своего дела, лучшими бизнес-тренерами Европы

- Современные методы обучения

- Модульный формат обучения (без отрыва от производства)

- Выездной модуль в Европейский университет

- Приемлемая стоимость обучения, оплата траншами



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ ЧТО ДАЕТ ПРОГРАММА MBA В “IBS Astana”:

- ✓ Подготовка управленческих кадров: умение определять стратегические и оперативные задачи
- ✓ Современные знания и навыками в области бизнеса: формирование стратегии компании
- ✓ Способность управлять процессами и кадровыми активами: достижения с применением научного инструментария

НЕМНОГО СТАТИСТИКИ:

46% линейных менеджеров, получивших диплом MBA, стали руководителями отделов,
29,3% — топ-менеджерами,
2,9% — владельцами бизнеса.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ ПРОГРАММА MBA СОСТОИТ ИЗ 15 МОДУЛЕЙ:

- MBA Стратегический менеджмент
- MBA Навыки управления
- MBA Количественные методы в бизнесе
- MBA Управление человеческими ресурсами
- MBA Управление информационными ресурсами
- MBA Финансы
- MBA Маркетинг
- MBA Управленческий учет

- MBA Политика и стратегия бизнеса
- MBA Глобальная экономика
- MBA Международный маркетинг
- MBA Управление продажами
- MBA Управление изменениями
- MBA Организационное поведение
- MBA Навыки ведения переговоров.
Правовая среда бизнеса.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- **Стратегический менеджмент** – это процесс формирования менеджментом стратегического видения, постановки целей, а затем выработки и реализации стратегии. Руководители определяют долгосрочные перспективы развития организации, управления персоналом, а также реализуют избранный план действий.
- Главная задача СМ – формирование и развитие конкурентных преимуществ в условиях непрерывных изменений во внешней среде, позволяющих ей наиболее выгодным образом выживать в этой среде.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ НАВЫКИ УПРАВЛЕНИЯ

- **Навыки управления** - это формирование и корректировка управленческой позиции, повышение компетентности, развитие навыков руководства подчиненными, бизнес-процессами, и самодисциплины.
- Ведь развитая личность руководителя — это важная составляющая образа компании.
- Харизма руководителя и его возможность принимать правильные решения определяют эффективность всех бизнес-процессов компании в целом.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ В БИЗНЕСЕ

- В бизнесе применение количественных методов, как аналитического инструмента, позволяющего управлять процессом принятия решений, вызывает повышенный интерес.
- Курс **«Количественные методы в бизнесе»** знакомит с основными инструментами, используемыми преимущественно в сферах финансов, бухгалтерского учета, маркетинга и управления операциями.



□ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

- **Управление человеческими ресурсами** – это область знаний и практической деятельности, направленная на обеспечение организации качественным персоналом, способным выполнять возложенные на него трудовые функции, и оптимальное его использование.
- Управление персоналом является неотъемлемой частью качественных систем управления организации.



□ УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ

- Важнейшая функция любой системы управления – получение информации, выполнение процедур по ее обработке с помощью заданных алгоритмов и программ, формирование на основе полученных сведений управленческих решений, определяющих дальнейшее развитие системы.
- **Управление ИС** имеет огромное значения для нормального функционирования организации, известно много примеров, когда даже кратковременные простои в работе ИС приводили к остановке работы всего предприятия.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ ФИНАНСЫ

- **Финансы организаций** – это относительно самостоятельная сфера системы финансов государства, охватывающая широкий круг денежных отношений, связанных с формированием и использованием капитала, доходов, денежных фондов в процессе кругооборота средств организации, выраженных в различных денежных потоках.
- Именно в этой сфере финансов формируется основная часть доходов, которые в последующем по различным каналам перераспределяются в народнохозяйственной политике и служат основным источником экономического роста и социального развития общества.



□МАРКЕТИНГ

- **Маркетинг** — это важнейшая составная часть любого бизнеса, так как его главной задачей является изучение спроса на товар, составление прогнозов на его потребление.
- Общая цель маркетинга заключается в том, чтобы обеспечить удовлетворение спроса потребителей, предъявляемого на рынке, и за счет этого получить максимально возможную прибыль.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

- **Управленческий учет** формируется для внутреннего пользования и позволяет правильно отражать текущее состояние компании, а также прогнозировать её развитие. Своевременное принятие управленческих решений обеспечивает возможность оптимизации бизнес-процессов, что содействует укреплению финансового здоровья предприятий любого масштаба.
- При этом руководитель всегда в курсе реального состояния своего предприятия, а значит он имеет обоснованные аргументы для принятия решений.



ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА

- **Политика и стратегия бизнеса** - «согласованная совокупность решений, оказывающих определяющее воздействие на деятельность предприятия, и имеющих долгосрочные и труднообратимые последствия» .
- Реализация стратегических решений меняет потенциал предприятия, и возврат к предыдущему состоянию объекта управления если и возможен, то требует больших затрат времени, ресурсов или усилий.



□ ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- **Глобальная экономика** – это единая система, которая имеет многоуровневую структуру и объединяет экономики различных стран мира.
- Основная суть глобальной экономики – в расширении и оптимизации всех имеющихся связей между государствами и людьми. Все это отражается на процессе формирования мирового рынка трудовых резервов, товаров и капиталов, информационного развития, появлению острых конфликтов между различными странами.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ

- Маркетинг является частью общего процесса управления компанией. В качестве типа управления он включает в себя анализ рынка, анализ потребностей клиентов и разработку комплекса мер, призванных обеспечить удовлетворение этих потребностей с максимальной прибылью для компании.
- **Международный маркетинг** можно определить как философию и инструментарий международного предпринимательства и как процесс разработки и принятия решений во взаимоотношениях между интернациональными фирмами, которые вовлечены в процесс коммерческого или некоммерческого обмена товарами и услугами.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

- **Управление продажами** подразумевает постановку тактических целей продаж, формирование и контроль выполнения текущего плана мероприятий, планирование и управление ресурсами, необходимыми для текущего обеспечения продаж.
- Управление продажами в общем не отличается от управления любой другой деятельностью. В любом случае управляющий продажами должен: определить цели работы, вести контроль достижения этих целей, управлять процессом достижения целей.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

- **Управление изменениями** является одним из ключевых факторов успешного внедрения системы качества и развития организации в целом. Поэтому с самого начала работ необходимо понимать какие изменения могут происходить в организации и как ими управлять, т.к. бесконтрольные изменения могут затормозить внедрение системы или вообще привести к краху проекта.
- Проводя изменения в сознании персонала необходимо быть уверенным, что они приведут к желаемым результатам – повышению качества работы и совершенствованию деятельности.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

Организационное поведение

- **Организационное поведение** представляет собой отрасль знаний, сущность которой состоит в систематическом и научном анализе поведения отдельных личностей, групп, организаций с целью понимания, прогнозирования и улучшения показателей работы индивидуумов и, в конечном итоге, организаций, частью которых они являются.
- Организационное поведение позволяет руководителям лучше понять природу человека, управлять его поведением в организации и определять, как поведение влияет на результаты работы.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

НАВЫКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

- Как показывает опыт, плата за стиль ведения переговоров, направленный на конфронтацию, высока. Его негативные последствия могут проявляться как конфликты или недоразумения, которые создают неэффективное общение между участвующими сторонами.
- Курс **«Навыки ведения переговоров»** позволит Вам приобрести действенные инструменты, осознанно применять их и достигать высоких результатов в переговорах.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

КАК ПРОХОДИТ ОБУЧЕНИЕ ПО ПРОГРАММЕ МВА?

Приступите к обучению:

магистранты проходят обучение последовательно, от модуля к модулю (1 модуль в месяц)

1

Обучение:

в рамках каждого модуля магистранты работают с учебными конспектами, презентациями, участвуют в дискуссиях с преподавателями и другими слушателями.

2

Кейсы и практика: для развития практических навыков магистранты решают кейсы, основанные на реальных бизнес-ситуациях. Слушатели имеют возможность составлять собственные кейсы.

3

Получение дипломов: после успешной защиты диссертационной работы по выбранной программе магистрант получает диплом Европейского университета на соискание ученой степени магистра делового администрирования (МВА)

6

Итоговый экзамен и выпускная работа: после завершения всех обязательных модулей магистрант сдает комплексный государственный экзамен. Далее их ожидает защита диссертационной работы.

5

Экзамен по окончании модуля: по завершению каждого модуля магистранты проходят общее тестирование по дисциплине, на основе которого тьютор выставляет итоговый балл.

4



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

ОМВА ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ВЫЕЗДНОЙ МОДУЛЬ:



Выездной учебный модуль в Европейский университет (г.Женева, г.Мюнхен или в г.Барселона). Стоимость проезда, проживания и выездных семинаров входят в общую оплату за обучение.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ МВА:

• СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ МВА:

✓ Международный бизнес

• ГРАФИК ОБУЧЕНИЯ:

✓ Удобный график обучения:

Пт(19.00-22.00),

Сб(09.00-20.00),

Вс(09.00-20.00).

• ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:



1,5 года (18 месяцев)

• ВАМ БУДУТ ДОСТУПНЫ:

✓ Презентации

✓ Конспекты

✓ Кейсы

✓ Тесты

✓ Практические занятия

✓ Групповые дискуссии,

✓ Общение с тьютором из ЕУ,

✓ Общение с другими магистрантами.



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж

Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),

e-mail: ibseu.ast@gmail.com

www.ibsastana.kz

□ ПО ОКОНЧАНИИ ОБУЧЕНИЯ ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ:



**Диплом Европейского университета
о присвоении академической степени Магистр
Делового Администрирования (МВА)**



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

НАШИ ПРЕПОДАВАТЕЛИ:



MICHAEL SCHINDL

Соучредитель компании Schindl Rughase Partners. В бизнес-школе ведет курс "Политика и стратегия бизнеса"



ВАЛЕРИЙ КОЗИН

Партнер консалтинговых проектов Казахстана, Казкоммерцбанк, Казахмыс и т.д.; MBA (Английский Королевский Университет, Гонконг), бизнес-тренер



**СУРАПБЕРГЕНОВА
ЗИНАГУЛЬ**

Доцент магистратуры Национального Банка (при Университете Нархоз), кандидат физико-математических наук, (Phd).



НАБИ ГУЛЬСЫ

Член комиссии по правам человека при Президенте Республики Казахстан, Член Консультативного Совета ОБСЕ МИД РК. Директор НПО «Жария»



ВИЛЬМУР АУКЕН

Директор Национальной школы государственной политики (НШГП), профессор, доктор экономических наук.



МАРАТ БАЙТОВОК

Первый вице-президент, **Председатель Исполкома** Ассоциации банков Республики Казахстан



KETAN JOSHI

Генеральный директор инновационной и маркетинговой компании InnOrbit Sarl, Швейцария. Ведет курс «**Международный маркетинг**».



ЕРЛАН ИБРАГИМ

Экономист с многолетним опытом, бизнес-тренер, Доктор делового администрирования, профессор МАБ, АНБ.



**АХМЕТОВА
ГРАЦИСЛАВА**

Генеральный директор ТОО «Governance & Management Consulting» (официальный партнер IFC, World Bank Group). Ведет курс: «**Менеджмент**»



**ЕКАТЕРИНА
МИЛЮТИНА**

Директор ТОО "Консалтинг "Актив Сервис". специализируется в оказании финансовых и налоговых консультаций



РЕГИНА ЛАРИОШИНА

Директор компании "HR PRACTICE KAZAKHSTAN". Ведет курс "Управление человеческими ресурсами"



БУЛАТ АМЕРХАНОВ

Бизнес-тренер, предприниматель, директор по маркетингу, автор методики «Фитнес для мозга». Ведет курс "Психология управления"



DESSI TODOROVA

Маркетолог с более чем 18-летним стажем работы с мировыми брендами. Ведет курс "Международный маркетинг".



ТИМУР САБИТОВ

Президент Казахской Федерации маркетинга, рекламы и PR. Ведет курс «Управление маркетингом»



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ НАШИ ПАРТНЕРЫ:



- * более 40 лет на рынке образования Европы
- * тройная международная аккредитация
- * кампусы в разных странах Европы (Швейцария, Германия, Испания).



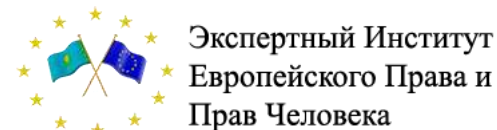
- * особый фокус на бизнес, экономику в Азии
- * интеграция бизнес знаний
- * сотрудничество с лидирующими представителями бизнеса
- * Предоставление обучения на английском языке с одновременным вниманием к языкам и культуре Восточной Азии.

Европейский Университет
аккредитован следующими
организациями:



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

ҚНАС ВЫБИРАЮТ:



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail: ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz

□ НАШИ КОНТАКТЫ:

Подробную информацию о программе MBA можно получить на нашем сайте :

www.ibsastana.kz

+ 7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс)

ibseu.ast@gmail.com

г.Астана, ул. Мангилик Ел, 8 здание Дома
Министерств, 3 подъезд, 2 этаж

До встречи в IBS Astana на MBA!



г. Астана, ул. Мангилик Ел, 8 Дом Министерств, 3 подъезд, 2 этаж
Тел.: +7 (7172) 50-24-22, 50-24-06 (факс),
e-mail ibseu.ast@gmail.com
www.ibsastana.kz