



USIB

УРАЛО-СИБИРСКИЙ  
ИНСТИТУТ БИЗНЕСА

*Наука управления бизнесом*

# MBA

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ





“Урало-Сибирскому Институту Бизнеса 15 лет. В середине девяностых мы были первыми, кто осознал необходимость фундаментального образования для руководителей и приступил к реализации программы MBA на Урале. Первые программы MBA являлись совместными проектами с западными и российскими бизнес-школами. На основе этого и международных стандартов мы создали свою программу.

Когда мы разрабатываем стратегию бизнес-школы и новые программы, мы сначала серьезно задумываемся, каким мир будет через несколько лет. Потому что образование дает эффект через 7 лет после окончания учебного заведения. Мы однозначно не можем работать только на сегодняшний день, мы работаем и на будущее. При формировании программы мы исходим из долгосрочной перспективы и стараемся внедрять в нее не только конкретные знания, но и аспект развития потенциала.

Наша задача – научить бизнес-студентов стратегически мыслить, действовать и создавать. Научить работать с людьми, научить их внутреннему чутью. Мы учим бизнес-студентов плавать в океане бизнеса,

мы стремимся развивать их способности. Наши выпускники создают такие предприятия – просто фантастика! Они берут разрушенные здания, основывают заводы, придумывают и внедряют технологии, а потом выводят производство на международный уровень. Они реально могут создавать – и не просто ради денег – грамотно, красиво, интересно, с пользой и удовольствием.

Образование, которое люди получают здесь, невозможно оценить деньгами. Потому что благодаря ему происходят экзистенциальные изменения, меняется качество жизни, меняется отношение к ней.

За 15 лет работы мы создали много успешных людей, которые сформировали сегодняшнюю бизнес-элиту Урала. USIB уже является лучшей бизнес-школой в Урало-Сибирском регионе, и мы намерены двигаться дальше! Будем рады видеть вас среди бизнес-студентов программы MBA, присоединяйтесь!”

**Лариса Гусева**  
Председатель совета директоров USIB

# ПОЧЕМУ USIB?

**Урало-Сибирский Институт Бизнеса (USIB) - школа бизнеса, ориентированная на научные и практические аспекты развития предпринимательского потенциала руководителей.**

## **Миссия**

Содействие профессиональному и личностному развитию руководителей, бизнесменов и лидеров, что способствует экономическому, культурному и социальному росту Урало-Сибирского региона России.

## **Профессиональный статус**

USIB является членом Ассоциации Развития Менеджмента Стран Центральной и Восточной Европы (СЕЕМАН) и Российской Ассоциации Бизнес - Образования (РАБО).

## **Международные награды**

Европейское качество (European Quality Award) – «За стремление достичь высокого качества образовательных услуг в соответствии с европейскими стандартами».

Международная награда имени Сократа (International Socrates Award) – «За обогащение мирового опыта в области подготовки успешных руководителей» от Европейской Ассамблеи Бизнеса (Оксфорд, Великобритания).

**«Сегодня USIB является не только лидирующей бизнес-школой в Урало-Сибирском регионе России, но еще инициатором и важным проводником изменений, обладающим сильнейшим влиянием на бизнес-практику, управленческий и лидерский подход в бизнес-образовании. USIB демонстрирует высокий профессионализм и сильную приверженность благородной миссии формирования нового поколения менеджеров и лидеров, способных действовать в глобальном мире.»**

Миленко Гудич, директор IMTA, СЕЕМАН

**«Урал - активно растущий, мощный промышленный регион России, и отраднo, что здесь существует бизнес-школа, уровень развития и деятельности которой соответствует лучшим европейским и мировым стандартам.»**

Наталья Евтихиева, генеральный директор Российской Ассоциации Бизнес - Образования (РАБО)



## Системный подход и стратегическое мышление

MBA USIB – это системный подход к образованию. Это не отдельные блоки информации, которые мы пытаемся вложить в слушателей, а навыки, которые мы вместе с Вами тренируем. Программа построена таким образом, что в ходе обучения расширяется кругозор, меняется мировоззрение и происходит взросление по отношению к бизнесу. Человек взрослеет, как руководитель. На программе MBA USIB развивается стратегическое мышление, одно из важнейших качеств современного управленца. Безусловно, Вы научитесь строить стратегические планы. Но важнее то, что с течением времени и с учетом факторов внешней среды Вы поймете: главное – не планы, а Ваша способность работать с Вашей жизнью и Вашей организацией в стратегическом ключе.

## Без отрыва от бизнеса

Модульный формат обучения позволяет гармонично вписать программу MBA в Ваш обычный деловой график. Вы сможете анализировать, разрабатывать программу преобразований и внедрять изменения уже с первой учебной сессии.

## Обучающий консалтинг в сообществе успешных людей

Образовательный процесс проходит в форме обучающего консалтинга: на занятиях Вы будете разбирать ситуации из практики своих компаний и иметь возможность перенять опыт коллег по учебе. При этом каждый курс в составе программы корректируется под конкретные потребности группы. Образовательные группы и потоки формируются таким образом, чтобы создать команду, оптимально сбалансированную по личностному потенциалу, знаниям и профессиональному опыту ее участников, что способствует их плодотворному взаимодействию во время обучения.

## Наука управления бизнесом

Наличие собственного научно-исследовательского центра, на основе исследований и разработок которого обновляются существующие программы и создаются новые образовательные продукты, гарантирует актуальность и соответствие программы требованиям бизнес-среды.

## Ответственность за результат

MBA USIB отличается от западных и российских прообразов особой скрупулезностью и ответственностью за результаты бизнес-студентов. Мы не просто передаем знания, наша задача – прежде всего, раскрывать предпринимательский потенциал, научить руководителей пользоваться информацией, связями, системой, людьми, талантами.

## Инфраструктура для развития

USIB располагает удобной инфраструктурой, которая позволяет учиться бизнес-студентам из разных городов с комфортом и удовольствием. В Вашем распоряжении современные аудитории, загородный кампус, гостиница, ресторан, фитнес-центр.

Грандиозные планы  
и стратегические результаты MBA USIB



“ USIB - лидер бизнес-образования на Урале, предлагающий высокий уровень преподавания стратегического и операционного управления, финансов, маркетинга, теории и практики лидерства и других дисциплин, являющихся составляющими степени MBA.

Возможность обучаться без отрыва от основной деятельности, а также расширить круг общения тоже явились важными факторами выбора этой бизнес-школы.

В процессе обучения на MBA я ставил для себя ряд целей. Прежде всего, получить или освежить системные знания инструментария, необходимо-

го для любого управленца – от стратегического управления и лидерства до юридических и налоговых аспектов.

Немаловажно было также расширить круг общения в бизнес-среде, изучить слагаемые высоких достижений успешных предпринимателей. Наконец, использовать полученные знания на практике. В моей дипломной работе отражено много практических аспектов объединения Райффайзенбанка и Импэксбанка на Урале. ”

**Виталий Милованов**  
Директор Регионального центра «Уральский»  
РАЙФФАЙЗЕНБАНКа, MBA-27 USIB



ВЫ ГОТОВЫ  
К МВА?

# МВА— СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Комплексная программа для первых лиц компаний, направленная на формирование у слушателей системного стратегического мышления, умения создавать перспективные стратегии развития бизнеса и принимать точные решения в условиях меняющейся бизнес-среды для достижения глобальной конкурентоспособности и лидерства в отрасли.

Программа МВА-Стратегический менеджмент - это не просто углубленное изучение стратегии. Это концентрированный и системный подход к каждому аспекту управления бизнесом. Стратегия здесь рассматривается как неотъемлемый инструмент менеджмента, как призма, через которую осуществляется взаимосвязь целей компании с ее оперативным управлением.

В течении двух лет Вы освоите ключевые инструменты стратегического анализа всех аспектов менеджмента; разовьете умение принимать точные и прогрессивные решения в сложных обстоятельствах и кризисных ситуациях; актуализируете способность анализировать и прогнозировать экономическую, организационную, социально-психологическую среду бизнеса; усилите управленческие компетенции; обретете целостный взгляд на управление, рыночную экономику и политику предприятия.

В результате обучения Вы в полной мере реализуете те цели, которые ставили перед собой и бизнесом в начале, и те, которые будут появляться по ходу учебы и внедрения изменений. Вы сформируете краткосрочную и долгосрочную стратегии развития предприятия, через дипломную работу осуществите проект стратегических преобразований компании или направления.



“МВА - это настоящее образование. Для собственников, руководителей и желающих таковыми стать. Настоящее от слова «того стоящее», или еще точнее «выше того, что оно реально стоит». Сегодня - это не мода, не показатель крутизны и вряд ли «потому что скучно стало». Это единственное системное образование в области управления бизнесом. Его формат выверен и доказан временем. И поэтому получить тот же результат, но покороче, побыстрее и на порядок подешевле - не получится. МВА требует серьезного к себе отношения - трудолюбия, дисциплинированности, терпения, но взамен программа дает серьезный результат.

Приходите учиться без сомнений, если Вы периодически ловите себя на ощущениях, что не совсем понимаете, что происходит. Приходите быстрее, если Вам все понятно, кроме того, что конкретно надо сделать, чтобы получить другой результат. И бегите на МВА не медля, если, все зная и понимая, Вы в очередной раз не можете воплотить это в жизнь.

МВА, не хочется говорить «гарантирует», но увеличивает вероятность внедрения - это точно. Есть вещи, которые управленец должен ЗНАТЬ. Вы их узнаете. Для того,

чтобы приступить к реализации знаний надо понять: «Как это сделать / применить / использовать наилучшим образом в конкретной ситуации?» Вы этому научитесь. Более того, студенты МВА реализуют проекты в своем бизнесе во время обучения на программе и получают убедительные результаты повышения эффективности своего бизнеса (растут объемы, увеличивается прибыль, система становится управляемой, бизнес спокойней переживает кризисные времена и т.п.) Разве не в этом заинтересован собственник и менеджер?

Результаты МВА всегда проявляются и на уровне системы, и на уровне личности. Развивается системное мышление, растет общий уровень адекватности в оценке ситуации, повышается стратегическая точность... А как иначе: мозг начинает работать во всем своем природном великолепии. Тот, кто пройдет этот путь, научится быть быстрее и точней.”

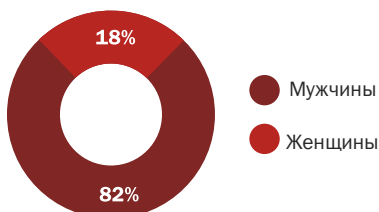
**Елена Семенова**  
Научный руководитель программы МВА USIB,  
консультант по управлению,  
вице-президент компании "Активные формы"

# СООБЩЕСТВО, КОТОРОЕ РАЗВИВАЕТ

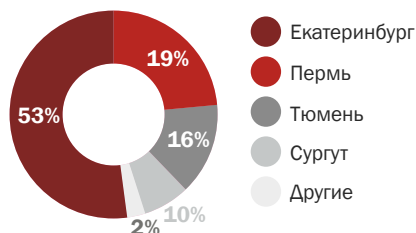
Программа MBA USIB рассчитана на тех, кто успешно управляет бизнесом, у кого есть хороший опыт в этой области, кто амбициозен. Мы учим людей работать вместе, потому что так легче реализовать себя, воплощать творческие проекты, добиваться первенства и делать великие вещи. Это содружество – то, что в самом настоящем смысле слова и есть организация. У наших слушателей творческий подход, они – создатели. Когда они строят компанию, им нравится и процесс, и результат, они рвутся вперед, им хочется быть самыми лучшими.

На MBA USIB Вы будете учиться в группе с такими же реализованными, занимающими ключевые позиции в компаниях малого и среднего бизнеса людьми. Это слушатели примерно одного социального статуса и образовательного уровня, с тождественным профессиональным опытом, что во многом определяет и сам характер обучения. В таких группах каждому из вас проще раскрыться, комфортнее вести диалог, интересней обмениваться идеями.

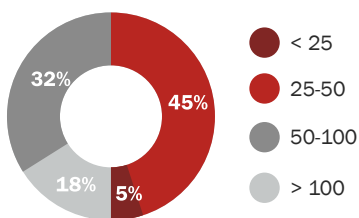
**Пол**



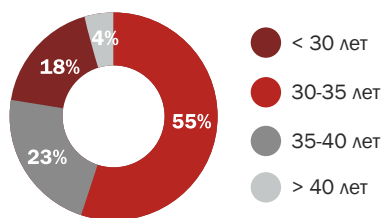
**География**



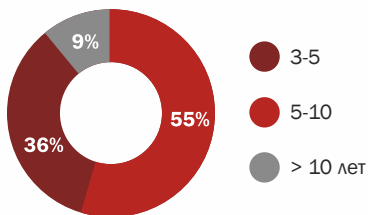
**Численность персонала в компании**



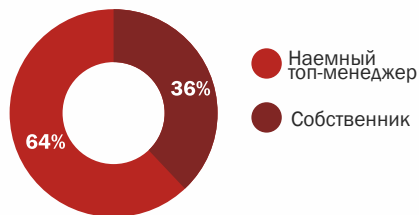
**Возраст**



**Стаж работы руководителем**



**Участие в собственности**





“Для меня был крайне важен состав участников группы. Наша группа состояла из топов и собственников примерно одного уровня, но, безусловно, с разными задачами и совершенно из разных отраслей. Последний факт позволил не только расширить эрудицию, но и перенять лучший опыт одногруппников, которые делились им легко и с удовольствием.

Когда я выбирала бизнес-школу, для меня очень важно было учиться «без отрыва от производства». Модульный формат мне показался очень удобным, в первую очередь, с точки зрения практического применения на предприятии. Прошел модуль «Управление персоналом» - предметно поработал с системой мотивации в своей компании, прошел «Маркетинг» - внедрил новые инструменты в рекламной службе и т.д. Совмещение, на мой взгляд, просто неотъемлемый атрибут обучения по программе

MBA. Теория без практического применения всего лишь «мертвый груз». Без лишней скромности могу сказать, что благодаря обучению на MBA удалось достичь выдающихся результатов! В начале моего обучения наша компания состояла из двух клиник в Екатеринбурге, на втором году MBA, благодаря внедрению многих решений, разработанных на кейсах в нашей группе, открылись клиники в Москве и Челябинске. Сегодня ЛИНЛАЙН - это холдинг, состоящий из 29 филиалов по России и собственной управляющей компании. Недавно мы открыли клинику в Париже, планируем создать сеть во Франции, затем в Испании, Великобритании и Китае.”

**Юлия Франгулова**  
Генеральный директор сети клиник ЛИНЛАЙН,  
MBA-15 USIB



“ Благодаря обучению на MBA я изменил точку зрения на свой основной вид деятельности. Теперь вижу бизнес по-другому, открываются дополнительные возможности и в плане повышения собственной эффективности, и в отношении развития предприятия. Совершенно четко понимаю, что прежде чем приступить к управлению каким-либо проектом или коллективом, нужно начать с самого простого – управления самим собой. Как правило, самые простые вещи оказываются самыми сложными.

Человек, который не может построить сам себя, не сможет выстроить предприятие, проект или бизнес. Ты можешь организовать себя, в том числе и на обучение, осознать, что тебе это надо, и тогда у тебя в жизни и бизнесе будет всё в порядке.”

**Денис Парыгин**  
Генеральный директор НИПИГОРМАШ,  
MBA-29 USIB

# УЧИТЬСЯ У ПРОФЕССИОНАЛОВ

Кто может преподавать в нашей бизнес-школе? Только тот, кто уже добился многого и имеет хороший опыт в управлении бизнесом. Также необходимы академическая подготовка высокого уровня, постоянное совершенствование знаний, стажировки, успешный консалтинговый опыт. Важно обладать умением раскрывать потенциал слушателя, стимулировать в студентах смелость действовать, внутреннюю уверенность, способность делать для себя новые открытия. Поэтому на программе MBA USIB с Вами работают только успешные преподаватели-практики.



Курс по финансам состоит из двух частей: тактической и стратегической. Тактическая часть представляет собой набор понятий, инструментов, которые необходимо знать каждому руководителю. Современный предприниматель обязан разбираться в финансах. Никто никогда на предприятии его этому не научит. Мне очень нравится вторая часть блока финансов, потому что это инструменты стратегического планирования, которые позволяют повысить стоимость бизнеса. На этом курсе мы не углубляемся в обсуждение теоретических вопросов, а учимся решать практические задачи: как все-таки сделать бюджетирование в компании более эффективным и соответствующим сфере деятельности; как оценить стоимость бизнеса в тех условиях, в которых он сейчас находится. После этого курса у руководителя не остается белых пятен на финансовой карте. И главным результатом является реализация амбициозных планов по увеличению стоимости бизнеса.

**Алексей Зайцев, управляющий партнер аудиторской фирмы “Менеджмент Апгрейд”, преподаватель по финансам программы MBA USIB**



Цель курса - овладение основными технологиями управления персоналом: привлечение, подбор, адаптация, обучение, мотивация, оплата, оценка, продвижение, высвобождение персонала. Важной особенностью курса является то, что технологии рассматриваются не только с точки зрения менеджмента, но также с позиции экономической эффективности и психологической безопасности. В процессе обучения каждая тема отрабатывается слушателями на материале собственных компаний. В качестве методической поддержки каждый руководитель получает комплект кадровых документов, необходимых для постановки системы управления персоналом в компании. Разработка системы управления человеческими ресурсами осуществляется непосредственно под стратегические цели и задачи своей компании.

**Лиля Патрушева, директор департамента по управлению персоналом ЗАО “Сталепромышленная Компания”, преподаватель программы MBA USIB, курс “Стратегическое управление человеческими ресурсами”**



Цель тренинга управленческих компетенций - дать возможность участникам обогатить личный опыт деловых коммуникаций, освоить самые современные подходы, приемы и стратегии, используемые при взаимодействии с сотрудниками. Курс направлен на каждого участника группы, на рационализацию персонального видения, умений и навыков управления людьми и формирование успешных моделей взаимодействия. В ходе тренинга слушатели разбирают базовые компетенции руководителя: ответственность, воля, автономия, коммуникативность, харизма, бизнес-интуиция, креативность, способность воспитывать сотрудников. Особое внимание уделяется фундаментальным принципам управления информацией, эмоциями, людьми, экономикой. В результате каждый слушатель сможет определять и корректировать свой стиль управления, видеть взаимосвязь собственного поведения и результатов деятельности.

**Виктор Ханин, бизнес-тренер программы MBA USIB**



Эффективная стратегия маркетинга позволяет направлять организацию на удовлетворение потребностей клиентов лучше, чем это делают конкуренты, и при этом с прибылью. Основная задача курса: предоставить необходимую для принятия эффективных управленческих решений систему знаний в сфере маркетинга. Выработать целостное видение системы маркетинга и дать представление об основных инструментах (сегментация, управление ассортиментом и продуктом, методы анализа ассортимента, ценообразование, прогнозирование продаж). Данный курс знакомит участников с основными концепциями и подходами к разработке такой стратегии маркетинга, которая обеспечивает достижение финансовых целей бизнеса.

**Борис Рыжковский, региональный менеджер по Уралу и Сибири компании “Frankishe”, преподаватель по маркетингу программы MBA USIB**

# НЕДЕЛЯ БИЗНЕС-СТУДЕНТА MBA

Илья Змеев, генеральный директор ЗАО «Центрэнергобаланс», MBA-66 USIB



## Понедельник

Обычно один день в неделю я провожу в Москве. Командировочный день начинается с подъема в 4:00, в 6:30 - самолет, в 9:30 - планерка в московском офисе. В 10:30 проходит целевое совещание с руководством дочерних обществ ОАО «Газпром». Затем двухчасовой деловой обед, за которым следует контрольная встреча с московскими менеджерами проектов. В 22:00 - самолет в Екатеринбург. В ожидании, в пробках и во время полета я обычно читаю учебники USIB по пройденным курсам. Этот материал хорошо структурирован и поэтому легко усваивается.

## Вторник

9:30–10:30 – планерка, на которой мы обсуждаем текущие финансово-экономические вопросы, проекты по профильным производствам и т.д. Затем проводим селективное совещание с представителями Заказчиков и московским офисом по решению актуальных вопросов энергосбережения. После делового обеда - профильное производственное совещание. Вечером я готовил сотрудников к первому этапу стратегической сессии, который был назначен на среду.

## Среда

В 9:30 с анализа проблемного поля началась сессия стратегического планирования, алгоритм проведения которой мы освоили на курсе «Стратегический менеджмент» Елены Семеновой. Я увидел, что есть методологии и приемы, позволяющие вовлечь людей в процесс поиска решений. Моя цель была в том, чтобы люди почувствовали себя в роли решателей, а не статистов, констатирующих факт «хронических проблем». В итоге они самостоятельно и с интересом структурировали проблемы и к 20:00 разработали варианты решений ключевых проблем компании. Сейчас сотрудники понимают, что за каждой проблемой стоит система решений и их личная ответственность. Для меня все происходящее также имело огромный практический смысл, а решения, выработанные коллективным разумом, которые зачастую удивительно просты и эффективны, обязательно будут приняты! Вечер я посвятил подготовке к экзаменам.

## Четверг

**10:00–13:00 – Экзамен по курсу «Налоговый менеджмент»**

**16:00–18:00 – Экзамен по курсу «Экономическая среда бизнеса»**  
Экзамены были сданы очень успешно, хотя в начале казалось, что сдать два экзамена в один день будет сложно. Ценным завершением дня стала работа над ошибками и обратная связь от преподавателей. Для меня важно мнение экспертов, таким образом я формирую для себя некий базис уверенности.

## Пятница

**10:00–14:00 – Курс «Правовая среда бизнеса»**

**15:00–19:00 – Продолжение курса и решение кейсов**

## Суббота

**9:00–18:00 – Курс «Правовая среда бизнеса»**

Вечером мы с группой отправились на ужин. В моменты неформального общения понимаешь, что хоть мы все и разные, но довольно успешные люди, примерно с одним уровнем задач, ответственности, занятости. И в процессе обучения эта группа разносторонних людей становится соратниками, появляется взаимовыручка, рождаются интересные идеи и проекты, нередко и крепкая дружба.

## Воскресенье

**9:00–18:00 – Курс «Правовая среда бизнеса»**

Третий день сессии обычно самый сложный, потому что кажется, что сил для рабочей недели почти не осталось. Но когда ты приезжаешь в понедельник на работу, то понимаешь, как вырос за выходные. Начинаешь внедрять на практике то, что усвоил на сессии, и это вдохновляет.



# СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

## I семестр

Тренинг управленческих компетенций  
Общий менеджмент  
Системный подход к управлению  
Экономическая среда бизнеса  
Финансово-кредитная система  
Правовая среда бизнеса  
Налоговый менеджмент  
Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес

## II семестр

Тренинг профессиональной коммуникации  
Стратегический маркетинг  
Управление каналами продаж  
Организационное поведение  
Стратегическое управление человеческими ресурсами  
Тактика управления финансами

## III семестр

Тренинг управления группой  
Стратегия управления финансами  
Управление качеством  
Управление проектами  
Логистика  
Управление стоимостью бизнеса  
Управление брендом организации  
Риск-менеджмент  
Диагностика бессознательного

## IV семестр

Стратегический менеджмент  
Психология лидера  
Управление изменениями  
Подготовка аттестационной работы  
Государственный квалификационный экзамен  
Междисциплинарный кейс  
Защита аттестационной работы



## Стиль жизни

“Учиться было интересно, день пролетал как пять минут, знания впитывались как в «губку». По окончании каждого модуля все задания и проекты делала вовремя и обязательно с применением в работе. В первый год обучения начала масштабный проект по повышению качества обслуживания пассажиров, разработала современную программу обучения и развития работников сервиса на транспорте, основной девиз которой звучит так: «От сопровождения вагона – к обслуживанию пассажиров». За летний период организовала обучение 320 человек командно-инструкторского состава. По итогам обучения разработано методическое руководство и внедрена рейтинговая система работы для начальников поездов, сформированы личные планы развития руководителей.”

**Ирина Задимидько**  
РЖД, начальник отдела обслуживания пассажиров и предоставления услуг в поездах Уральского филиала «Федеральная пассажирская компания», MBA-37 USIB



## МВА ДЛЯ КОРПОРАЦИЙ

“Говоря о сотрудничестве с USIB я хотел бы сказать не только о компании «НЛМК-Сорт», которую представляю, но и о других предприятиях Группы НЛМК в Уральском регионе. НЛМК – это одна из крупнейших в мире вертикально-интегрированных металлургических компаний. Предприятия компании действуют в России, ЕС и США. В Уральском регионе находится несколько крупных активов, такие как ООО «ВИЗ-Сталь», ОАО «ВИЗ» и предприятия Сортového дивизиона НЛМК: ОАО «Нижнесергинский метизно-металлургический завод», ООО ПО «Вторчермет НЛМК», ЗАО «Уральский завод прецизионных сплавов».

Компания НЛМК и ее Уральская группа растет и трансформируется. Важную роль в этом процессе играет движущая сила компании – люди, которые постоянно развиваются, повышают свой профессионализм. В частности, с 2003 года уже 23 руководителя Уральской группы компаний НЛМК среднего и высшего уровня прошли обучение по программе МВА USIB. Начало положил Валерий Шевелев, который, занимая тогда должность исполнительного директора ООО «ВИЗ-Сталь», закончил программу Executive MBA USIB. Сегодня он возглавляет филиал ОАО «НЛМК» в Екатеринбурге – «НЛМК-Урал». Во многом именно он стал инициатором обучения топ-менеджмента по программе МВА.

На разных этапах развития перед компаниями группы вставал ряд новых масштабных задач по реализации инвестиционных программ и повышению эффективности предприятий. Все это предполагает модернизацию производства, снижение себестоимости, повышение производительности труда и стоимости активов. Эти и другие стратегические цели требовали от менеджмента поиска, принятия и реализации сложнейших управленческих решений. С одной стороны, компания видела необходимость в настоящих профессионалах, руководителей, способных реализовывать эти стратегические цели. С другой – сам

менеджмент создал потребность в повышении своей компетентности. При этом важным фактором для нас всегда было и остается выстраивание эффективной коммуникации в коллективе, ведь выполняя сложнейшие задачи, менеджеры должны работать как сплоченная команда. Многие работодатели зачастую не стремятся стимулировать обучение сотрудников, опасаясь их ухода. Но, на мой взгляд, это не проблема, если ты готов предложить интересную, хорошо оплачиваемую работу, новые проекты, реализация которых позволит человеку раскрыть свой потенциал. Все это удерживает сотрудника в компании и является отличной мотивацией. Конечно, мы направляем на МВА только зрелых и лояльных сотрудников, уже состоявшихся профессионалов, для которых видим какие-то новые горизонты.

Выбирая программу, мы отдали предпочтение USIB, потому что это бизнес-школа, нацеленная на результат, в которой можно получить практические знания и сразу же применить их на деле. Модульный формат, на мой взгляд, очень удобен для обучения и работы. Он позволяет не снимать с обучающихся сотрудников те задачи, которые стоят перед ними на предприятии. Результатом обучения нашей команды на МВА являются реализованные проекты, в том числе на основе курсовых и дипломных работ, а также выполнение ключевых показателей эффективности. С точки зрения карьерного роста, люди начинают двигаться как по вертикали, так и по горизонтали. У нас много задач, и без высокопрофессиональных управленцев с ними не справиться. Поэтому мы постоянно учимся, чтобы быть всегда впереди.”

**Андрей Велисаров**  
Руководитель подразделения по управлению персоналом  
Компании «НЛМК-Сорт», МВА-47 USIB

# КАК ПОСТУПИТЬ НА MBA

## 1

Заполнить регистрационную форму

## 2

Пройти вступительное собеседование с приемной комиссией в режиме неструктурированного интервью. Продолжительность беседы: 20-40 минут. Времени на подготовку ответа не отводится. Цель собеседования – прояснить мотивацию бизнес-студента, дать рекомендации по программе.

## 3

Написать общеобразовательный тест, который покажет Ваш текущий уровень знаний в области менеджмента и других управленческих дисциплин, Ваши сильные стороны и зоны роста. Для поступления Вам необходимо набрать проходной балл.

## 4

Написать эссе – творческое сочинение на заданную тему, чтобы Вы сформулировали ответ на вопрос, зачем нужно обучение, и в будущем стремились к саморазвитию и великим достижениям в выбранной Вами сфере деятельности. В этом задании оценивается наличие творческой «жилки» и умения последовательно и красиво излагать свои мысли.

## 5

Предоставить пакет документов (копия паспорта, копия диплома о высшем образовании с приложениями, 2 фотографии).

**Желаем Вам удачи и ждем на программе MBA USIB!**  
**Дополнительная информация и запись на собеседование по телефону: +7 343 228 3 999 и на сайте [www.usib.ru](http://www.usib.ru)**



Екатеринбург  
Блюхера, 58  
+7 (343) 228 3 999  
8-800-7000-185  
[facebook.com/usib.ru](https://www.facebook.com/usib.ru)  
[www.usib.ru](http://www.usib.ru)