kmbs KYIV-MOHYLA BUSINESS SCHOOL

CEO development program

Розвиток спроможності активувати всю систему для реалізації амбітної стратегічної ідеї, балансуючи операційні пріоритети, які потрібні сьогодні для забезпечення існування компанії, та стратегічні виклики майбутнього і лідерські амбіції засновників.

Перелік курсів програми:

Курс 1. Що найкращі CEO роблять інакше?

- CEO як головний маркетолог компанії.
- Мислення системами: бачити невидиме і розуміти складність.
- Сьогодні, завтра та післязавтра компанії в щоденному управлінні CEO.
- Стратегічні цілі компанії, які збільшують операційну стійкість та закладають основи розвитку.
- Як мислити по-іншому? Мистецтво CEO розвивати команду за допомогою переосмислення.
- Персональний стиль менеджера. Розвиток талантів і сильних сторін як основа роботи з продуктивністю та залученістю працівників.
- Що нас чекає попереду? Створення майбутнього.

Курс 2. Управлінець. Мислення, таланти, сильні сторони і переконання

- Біологія мислення. Вплив біології на нашу поведінку та рішення. На що ми можемо впливати, а що предетерміновано природою?
- Управлінські переконання. Переконання які нас послаблюють або підсилюють. Як наші переконання пов'язані з результатами? Що треба змінити в мисленні та поведінці для досягнення інакших результатів?

вул. Волоська, 8/5
Київ, 04665
+38 (044) 490 6635
www.kmbs.ua

- Принципи розвитку управлінських талантів.
- Методологія діагностики та застосування своїх сильних сторін у власній ролі CEO та в розвитку команди.
- Управлінські таланти в командній взаємодії.
- Що робити зі слабкими сторонами? Страхування від ризику чи фокус на сильних сторонах?
- Спрямування управлінських талантів на досягнення цілей, розвитку взаємодії з іншими людьми та формуванню сильних рішень.

Курс 3. Команда. Управління командою та розвиток людського капіталу

- High-performance management. Система управління продуктивністю.
- Задоволені vs залучені працівники.
- Перетворення колективу на команду.
- Зрілість управлінців і виконавців. Рівні відповідальності та рівні зрілості.
- Цілі, завдання, делегування та доручення для різних рівнів зрілості.
- Баланс між довірою, відповідальністю, свободою та контролем.
- Зворотний зв'язок й оцінювання в менеджменті. Види і моделі зворотного зв'язку.

Курс 4. Стратегічні фінанси. Управлінські рішення на базі фінансової звітності. Погляд з ролі власника та топменеджера

- Історія фінансів і фінансова філософія.
- Управлінський облік. Баланс, PnL та Cash Flow. Чому FCF важливіше ніж EBITDA?
- Постановка, оцифровка та декомпозиція цілей: KPI та BSC.
- Цілі й без чого вони не працюють: структура та процеси.
- Оцінка фінансового стану компанії: від власника компанії до бізнесу і назад.
- Інвестиційна стратегія. Оцінка інвестиційних проєктів.

- Вартість грошей в часі. NPV та IRR.
- Прорахунок майбутнього грошового потоку.

Курс 5. Клієнт. Стратегічний маркетинг і продажі

- Логіка маркетингової стратегії. Аналіз зовнішнього та внутрішнього контексту.
- Стратегічні маркетингові рішення: націлювання, диференціація, позиціювання.
- Створення клієнтської цінності.
- Управління клієнтським досвідом. Customer Relationship Management vs Customer Experience Management.
- Логіка та підходи до управління продажами.
- Стратегічні рівні росту компанії в продажах: товар, партнерства, унікальність, модель та ідея. Стратегії продажу на кожному рівні.
- Що ми продаємо насправді?

Курс 6. Стратегія та розвиток бізнесу

- Визначення поточного та цільового ринку.
- Технологія LeanBizDev©. Управління зростанням, розвитком, капіталізацією та сталістю. Що змінювати, а що зберігати?
- Стан компанії в динаміці та в контексті.
- Стан стратегічних активів на прикладі бізнес-процесів. Основа архітектури систем в процесному підході.
- Модель інтересів: компанія та засновники.
- Формування діагностичного висновку.

Курс 7. Бізнес-модель. Принципи та інструменти бізнес-моделювання

- Що таке бізнес-модель? Складові та види бізнес-моделей.
- Business-Model Canvas.

Курс 8. Процеси та операційна ефективність

- Lean як методологія оптимізації бізнес-процесів. Система Lean-менеджменту.
- Що таке неефективний процес? Оцінка процесу з точки зору цінності для клієнта.
- Робота з втратами vs витратами. 8 видів операційних втрат.
- З чого почати впровадження Lean?
- Лідерство в стилі Lean.

Курс 9. Культура

- Корпоративна культура і її зв'язок з національною.
- Взаємодія культур.
- Культура як система смислів.
- Трансформація корпоративної культури.

Фінальний проєкт

На фінальний модуль програми учасники готують власний проєкт, який включає в себе:

- Стратегічне бачення компанії: стратегічні цілі, пріоритети, можливості зростання та розвитку і пов'язані з ними виклики та задачі.
- Персональна рефлексія: управлінські висновки після навчання (що змінилось, а що підтвердилось), персональні виклики як управлінця, нове бачення ролі CEO.

Підготовка і презентація проєкту є обов'язковими для успішного завершення навчання.

Розклад модулів:

- 1 модуль — 7-9 грудня 2026
- 2 модуль — 18-20 січня 2027
- 3 модуль — 14-16 лютого 2027
- 4 модуль — 15-17 березня 2027
- 5 модуль — 12-14 квітня 2027
- 6 модуль — 10-12 травня 2027
- 7 модуль — 14-16 червня 2027