

Цифровая трансформация

Цель курса:

- ✓ Рассмотреть роль использования цифровых технологий и бизнес-моделей для трансформации компании
- ✓ Рассмотреть роль цифровых технологий и бизнес-моделей в радикальной смене динамики конкуренции в разных отраслях
- ✓ Определить план цифровой трансформации компании

Аудитория курса:

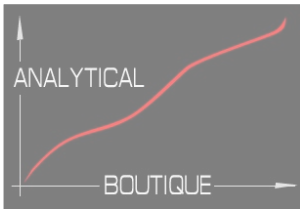
- ✓ Владельцы бизнеса
- ✓ TOP-менеджеры
- ✓ Начальники функциональных бизнес-подразделений
- ✓ Менеджеры, задействованные в процессах цифровой трансформации компаний

Контент курса:

- ✓ Концепция цифровой трансформации
 - Трансформация бизнеса
 - Цифровая зрелость
 - Корпоративная культура
 - Компоненты цифрового успеха
- ✓ Big data vs. Small data
 - Превращение данных в бизнес-инсайты
 - Новые технологии на основе Big data
- ✓ Технологии связи: блокчейн, интернет вещей, дополненная реальность, виртуальная реальность
- ✓ Аналитическая культура
- ✓ Принятие решений на основе данных и цифровая трансформация
- ✓ Интеллектуальные технологии: 3D печать, искусственный интеллект, беспилотные летательные аппараты, робототехника
- ✓ Имплементация цифровой трансформации
 - SOSTAC: Шесть этапов имплементации цифровой трансформации
 - Бизнес-модель Canvas
 - Бизнес-модель поиска инноваций для создания конкурентного преимущества
- ✓ Дизайн мышление. Lean. Agile – Scrum. Data аналитика. Индустрия 4.0

Формат обучения:

- ✓ В online-формате на протяжении шести дней (09.30-13.00) или в offline-формате на протяжении трёх дней (09.30-17.30); также возможен корпоративный формат обучения
- ✓ Реальные примеры/кейсы компаний и учебные кейсы международных бизнес-школ
- ✓ Персональные консультации с преподавателем



analytical-boutique.com
info@analytical-boutique.com
+38 067 555 10 01

Информация об авторе и преподавателе курса:

Константин Пацера консультирует компании по вопросам аналитики и цифровой трансформации. До перехода в сферу консалтинга работал в компании Киевстар менеджером по моделированию в департаменте бизнес-анализа и маркетингового планирования. Благодаря его работе были разработаны и внедрены модели сегментации и модели удержания клиентов, многочисленные модели cross- и up-selling'a. До этого работал консультантом-аналитиком в компании Interpipe, где занимался операционным и стратегическим прогнозированием. В данный момент - глава компании Analytical Boutique.

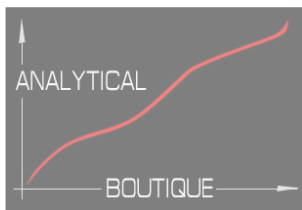
С 2006 по 2012 год преподавал в kmbs [Киево-Могилянской бизнес-школе] курсы Бизнес-анализ /который включал маркетинговые исследования, бизнес-статистику, бизнес-прогнозирование, сегментацию, прогнозную аналитику, оптимизацию, качественные методы анализа/ и CRM. С 2012 года преподаёт в LvBS [Львовской бизнес-школе УКУ] курсы Аналитика для TOP-менеджеров и Аналитика для HR. С 2019 года преподаёт в МИБ [Международном институте бизнеса] курсы Аналитика для руководителя и Цифровая трансформация.

Корпоративные клиенты: сеть АЗС ОККО, Киевстар, Imperial Tobacco, сеть супермаркетов Класс, сеть аптек Аптека 03, сеть супермаркетов Comfy, Промова, Международный Альянс по ВИЧ/СПИД, Nemiroff, Грей, Сигарный дом Фортуна, Райффайзен Банк Аваль, Укрсиббанк, сеть АЗС Параллель, агентство ZenithOptimedia, МТС, British American Tobacco, OS-Direct, Kraft Foods, Bayer, TOP Cosmetics, сеть супермаркетов Linella (Молдавия), Платинум Банк, сеть супермаркетов АТБ, Астелит, ГПЛ, Новая почта, Кондитерская корпорация Рошен, Retail Group, Ernst & Young (Россия), МТС (Россия), Северсталь (Россия), ДТЭК, Murka, Abbott, Toyota Ukraine, Первый Украинский Международный Банк, сеть гипермаркетов Эпицентр, AbbVie, Danone, Servier, Укрнафта, Luxoft, Jacobs Douwe Egberts, Petcube, Файно Маркет, Sanofi (Казахстан), OTP Bank, Оптимус Агро, Нафтогаз Украины, BoViOS Farm, Медицинские закупки Украины.

Информация о компании Analytical Boutique:

Основные направления деятельности:

- ✓ **Тренинг для команды:** Аналитическое мышление
- ✓ **Обучение для менеджеров:** Цифровая трансформация, Аналитика для TOP-менеджеров, Аналитика для HR, Аналитика продаж, Маркетинговая аналитика, Аналитический CRM
- ✓ **Обучение для аналитиков:** 'Бизнес-анализ. Бизнес-прогнозирование', 'Бизнес-анализ. Сегментация', 'Бизнес-анализ. Построение и менеджмент прогнозных моделей', 'Бизнес-анализ. Планирование и анализ маркетинговых активностей'
- ✓ **Консалтинг:** прогнозирование, аналитика баз данных (сегментация, прогнозные модели), маркетинговые исследования, HR-исследования, анализ результатов медицинских исследований



analytical-boutique.com
 info@analytical-boutique.com
 +38 067 555 10 01

Цифровая трансформация

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:

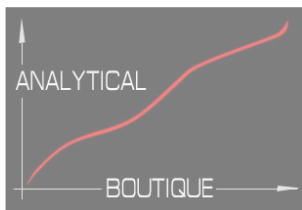
Пацера Константин

kostya.patsera@analytical-boutique.com

+38 067 220 77 16

ПРОГРАММА КУРСА (OFFLINE-ФОРМАТ):

<i>День первый</i>	
09.30 – 11.00	Концепция цифровой трансформации <ul style="list-style-type: none"> ✓ Трансформация бизнеса ✓ Цифровая зрелость ✓ Корпоративная культура ✓ Компоненты цифрового успеха Big data vs. Small data <ul style="list-style-type: none"> ✓ Превращение данных в бизнес-инсайты ✓ Новые технологии на основе Big data
11.00 – 11.15	<i>Перерыв</i>
11.15 – 12.45	Технологии связи <ul style="list-style-type: none"> ✓ Блокчейн ✓ Интернет вещей ✓ Дополненная реальность ✓ Виртуальная реальность
12.45 – 13.45	<i>Обеденный перерыв</i>
13.45 – 15.15	Кейс: 'Гисберт Рюль: Лидерство и цифровая трансформация в Kloeckner & Co'
15.15 – 15.30	<i>Перерыв</i>
15.30 – 17.00	Аналитическая культура
17.00 – 17.30	<i>Индивидуальные задания/консультации</i>
<i>День второй</i>	
09.30 – 11.00	Принятие решений на основе данных и цифровая трансформация
11.00 – 11.15	<i>Перерыв</i>
11.15 – 12.45	Интеллектуальные технологии <ul style="list-style-type: none"> ✓ 3D печать ✓ Искусственный интеллект ✓ Беспилотные летательные аппараты ✓ Робототехника
12.45 – 13.45	<i>Обеденный перерыв</i>
13.45 – 15.15	Кейс: 'Teleor: Революция в секторе розничных банковских услуг в Сербии. Цифровая трансформация клиентского опыта'
15.15 – 15.30	<i>Перерыв</i>
15.30 – 17.00	Кейс: 'PharmaCo'



analytical-boutique.com
 info@analytical-boutique.com
 +38 067 555 10 01

17.00 – 17.30	<i>Индивидуальные задания/консультации</i>
День третий	
09.30 – 11.00	(Презентация заданий)
11.00 – 11.15	<i>Перерыв</i>
11.15 – 12.45	Имплементация цифровой трансформации <ul style="list-style-type: none"> ✓ SOSTAC: Шесть этапов имплементации цифровой трансформации ✓ Бизнес-модель Canvas ✓ Бизнес-модель поиска инноваций для создания конкурентного преимущества
12.45 – 13.45	<i>Обеденный перерыв</i>
13.45 – 15.15	Кейс: 'Как корпорации взаимодействуют в совместных инновациях со стартапами: BMW Startup Garage'
15.15 – 15.30	<i>Перерыв</i>
15.30 – 17.00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Дизайн мышление ✓ Lean ✓ Agile - Scrum ✓ Data аналитика ✓ Индустрия 4.0
17.00 – 17.30	<i>Индивидуальные задания/консультации</i>

Замечание: для корпоративного формата обучения кейсы в программе курса могут быть заменены по согласованию с Заказчиком.