

Цифрова трансформація

Мета курсу:

- ✓ Розглянути роль використання цифрових технологій та бізнес-моделей для трансформації компанії
- ✓ Розглянути роль цифрових технологій та бізнес-моделей в радикальній зміні динаміки конкуренції в різних галузях
- ✓ Визначити план цифрової трансформації компанії

Аудиторія курсу:

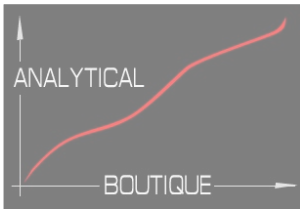
- ✓ Власники бізнесу
- ✓ TOP-менеджери
- ✓ Начальники функціональних бізнес-підрозділів
- ✓ Менеджери, які задіяні в процесах цифрової трансформації компанії

Контент курсу:

- ✓ Концепція цифрової трансформації
 - Трансформація бізнесу
 - Цифрова зрілість
 - Корпоративна культура
 - Компоненти цифрового успіху
- ✓ Big data vs. Small data
 - Перетворення даних в бізнес-інсайти
 - Нові технології на основі Big data
- ✓ Технології зв'язку: блокчейн, інтернет речей, доповнена реальність, віртуальна реальність
- ✓ Аналітична культура
- ✓ Прийняття рішень на основі даних та цифрова трансформація
- ✓ Інтелектуальні технології: 3D печать, штучний інтелект, безпілотні літальні апарати, робототехніка
- ✓ Імплементация цифрової трансформації
 - SOSTAC: Шість етапів імплементации цифрової трансформації
 - Бізнес-модель Canvas
 - Бізнес-модель пошуку інновацій для створення конкретної переваги
- ✓ Дизайн мислення. Lean. Agile – Scrum. Data аналітика. Індустрія 4.0

Формат навчання:

- ✓ В online-форматі протягом шести днів (09.30-13.00) або в offline-форматі протягом трьох днів (09.30-17.30); також можливий корпоративний формат навчання
- ✓ Реальні приклади/кейси компаній та учбові кейси міжнародних бізнес-шкіл
- ✓ Персональні консультації з викладачем



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

Інформація про автора та викладача курсу:

Костянтин Пацера консультує компанії з питань аналітики та цифрової трансформації. До переходу в сферу консалтингу працював в компанії Київстар менеджером з моделювання в департаменті бізнес-аналізу та маркетингового планування. Завдяки його роботі були розроблені та впроваджені моделі сегментації та моделі утримання клієнтів, численні моделі cross- та up-selling'у. До цього працював консультантом-аналітиком в компанії Interpipe, де займався операційним та стратегічним прогнозуванням. В даний момент - голова компанії Analytical Boutique.

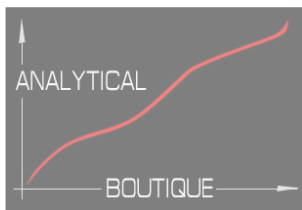
З 2006 по 2012 рік викладав в kmbs [Києво-Могилянській бізнес-школі] курси Бізнес-аналіз /який включав маркетингові дослідження, бізнес-статистику, бізнес-прогнозування, сегментацію, прогнозну аналітику, оптимізацію, якісні методи аналізу/ та CRM. З 2012 року викладає в LvBS [Львівській бізнес-школі УКУ] курси Аналітика для TOP-менеджерів та Аналітика для HR. З 2019 року викладає в МІБ [Міжнародному інституту бізнесу] курси Аналітика для керівника та Цифрова трансформація.

Корпоративні клієнти: мережа АЗС ОККО, Київстар, Imperial Tobacco, мережа супермаркетів Клас, мережа аптек Аптека 03, мережа супермаркетів Comfy, Промова, Міжнародний Альянс з ВІЛ/СНІД, Nemiroff, Грей, Сигарний дім Фортуна, Райффайзен Банк Аваль, Укрсиббанк, мережа АЗС Паралель, агентство ZenithOptimedia, МТС, British American Tobacco, OS-Direct, Kraft Foods, Bayer, TOP Cosmetics, мережа супермаркетів Linella (Молдавія), Платинум Банк, мережа супермаркетів АТБ, Астеліт, ГПЛ, Нова пошта, Кондитерська корпорація Рошен, Retail Group, Ernst & Young (Росія), МТС (Росія), Северсталь (Росія), ДТЕК, Murka, Abbott, Toyota Ukraine, Перший Український Міжнародний Банк, мережа гіпермаркетів Епіцентр, AbbVie, Danone, Servier, Укрнафта, Luxoft, Jacobs Douwe Egberts, Petcube, Файно Маркет, Sanofi (Казахстан), OTP Bank, Оптімус Агро, Нафтогаз України, VoViOS Farm, Медичні закупівлі України.

Інформація про компанію Analytical Boutique:

Основні напрямки діяльності:

- ✓ **Тренінг для команди:** Аналітичне мислення
- ✓ **Навчання для менеджерів:** Цифрова трансформація, Аналітика для TOP-менеджерів, Аналітика для HR, Аналітика продажів, Маркетингова аналітика, Аналітичний CRM
- ✓ **Навчання для аналітиків:** 'Бізнес-аналіз. Бізнес-прогнозування', 'Бізнес-аналіз. Сегментація', 'Бізнес-аналіз. Побудова та менеджмент прогнозних моделей', 'Бізнес-аналіз. Планування та аналіз маркетингових активностей'
- ✓ **Консалтинг:** прогнозування, аналітика баз даних (сегментація, прогнозні моделі), маркетингові дослідження, HR-дослідження, аналіз результатів медичних досліджень



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

Цифрова трансформація

ВИКЛАДАЧ:

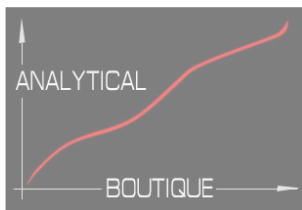
Пацера Костянтин

kostya.patsera@analytical-boutique.com

+38 067 220 77 16

ПРОГРАМА КУРСУ (OFFLINE-ФОРМАТ):

<i>День перший</i>	
09.30 – 11.00	Концепція цифрової трансформації <ul style="list-style-type: none"> ✓ Трансформація бізнесу ✓ Цифрова зрілість ✓ Корпоративна культура ✓ Компоненти цифрового успіху Big data vs. Small data <ul style="list-style-type: none"> ✓ Перетворення даних в бізнес-інсайти ✓ Нові технології та основи Big data
11.00 – 11.15	<i>Перерва</i>
11.15 – 12.45	Технології зв'язку <ul style="list-style-type: none"> ✓ Блокчейн ✓ Інтернет речей ✓ Доповнена реальність ✓ Віртуальна реальність
12.45 – 13.45	<i>Обідня перерва</i>
13.45 – 15.15	Кейс: 'Гісберт Рюль: Лідерство та цифрова трансформація в Kloeckner & Co'
15.15 – 15.30	<i>Перерва</i>
15.30 – 17.00	Аналітична культура
17.00 – 17.30	<i>Індивідуальні заняття/консультації</i>
<i>День другий</i>	
09.30 – 11.00	Прийняття рішень на основі даних та цифрова трансформація
11.00 – 11.15	<i>Перерва</i>
11.15 – 12.45	Інтелектуальні технології <ul style="list-style-type: none"> ✓ 3D печать ✓ Штучний інтелект ✓ Безпілотні літальні апарати ✓ Робототехніка
12.45 – 13.45	<i>Обідня перерва</i>
13.45 – 15.15	Кейс: 'Teleor: Революція в секторі роздрібних банківських послуг в Сербії. Цифрова трансформація клієнтського досвіду'
15.15 – 15.30	<i>Перерва</i>
15.30 – 17.00	Кейс: 'PharmaCo'



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

17.00 – 17.30	<i>Індивідуальні заняття/консультації</i>
День третій	
09.30 – 11.00	(Презентація завдань)
11.00 – 11.15	<i>Перерва</i>
11.15 – 12.45	Імплементация цифрової трансформації ✓ SOSTAC: Шість етапів імплементации цифрової трансформації ✓ Бізнес-модель Canvas ✓ Бізнес-модель пошуку інновацій для створення конкурентної переваги
12.45 – 13.45	<i>Обідня перерва</i>
13.45 – 15.15	Кейс: 'Як корпорації взаємодіють в спільних інноваціях з стартапами: BMW Startup Garage'
15.15 – 15.30	<i>Перерва</i>
15.30 – 17.00	✓ Дизайн мислення ✓ Lean ✓ Agile - Scrum ✓ Data аналітика ✓ Індустрія 4.0
17.00 – 17.30	<i>Індивідуальні заняття/консультації</i>

Зауваження: для корпоративного формату навчання кейси в програмі курсу можуть бути замінені за погодженням із Замовником.