



**Программа повышения квалификации
«БИЗНЕС-МОДЕЛИ МИРОВЫХ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ:
КАК ПОСТРОИТЬ ЭФФЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС»**

18 – 19 мая 2016 года, г. Москва

Программа предназначена для руководителей среднего и высшего звена нефтесервисных компаний, которые заинтересованы в эффективном развитии бизнеса. В программе отражена работа команды экспертов нефтесервисного рынка, а также будут показаны основные модели симметричного развития службы Заказчика рынка.

Учебно-тематический план программы (16 акад. часов)

№	Тематика	Количество аудиторных часов (теория / практика)
1.	Стратегический контекст развития нефтесервисной отрасли: в мире и в России. Основные направления развития нефтегазового рынка как фундамента развития нефтесервисного блока (сланцевый мир, развитие новых технологий). Мировые тенденции развития сервисного рынка и его будущих потребностей. Краткая характеристика развития этапов сервиса в России (выделение внутреннего сервиса, аутсорсинг, развитие рынка и его «сжатие»). Описание основных российских направлений развития и консенсус-прогноз развития нефтесервисного рынка в России на ближайшие 10 лет. Стратегический форсайт	4/2
2.	Основные факторы успешности развития нефтесервисной компании Стратегия: Описание стратегий и моделей развития нефтесервисных компаний с анализом основных факторов успеха: Schlumberger, Baker Hughes, Halliburton, MI Swaco, Saipem, Transocean, Weatherford, Petrofac, Nabors, ABBOT, National Oilwell Varco, China Oilfield Services, EDC Маркетинг: Анализ сегментирования рынка на примере рынка бурения в РФ. Рассмотрение бизнес-кейсов по сегментированию различных рынков в РФ и за рубежом. Организация портфеля предлагаемых продуктовых линеек. От компаний-sharks до компаний bottom-fish Организационное развитие: Анализ основных моделей организационного развития на примере российских и зарубежных компаний. Основные парадигмы и подходы к кадровой и рекрутинговой политике. Эффект бумеранга Построение эффективных продаж: Анализ моделей продаж российских компаний. Описание основных факторов успеха и построение бизнес-кейсов. Описание худших и лучших кейсов в России и в мире	6/3

Результаты обучения

- Знание основных направлений развития нефтесервисного рынка.
- Знание лучших практик ведущих мировых компаний.
- Знание наиболее релевантных бизнес-кейсов по продажам, организационному развитию.

Проведение программы в корпоративном формате

Институт предлагает проведение данной программы также в выездном формате для корпоративных заказчиков. Возможно проведение программы в офисе компании Заказчика в г. Москве, а также в других городах. При проведении корпоративной программы учитываются пожелания Заказчика по содержанию и длительности программы, а также подбираются наиболее удобные сроки и формат проведения программы.

Раздаточные материалы:

- Слайды в формате Power Point.
- Методические пособия.
- Практические кейсы по предметам.
- Список основной и рекомендованной литературы.

Итоговая аттестация: по результатам обучения на программе участники получают удостоверение о повышении квалификации Московского института нефтегазового бизнеса.

Место проведения занятий: Москва, Камергерский переулок, д. 5/7, корп. 1, подъезд 3, офис 28.

Бронирование гостиницы: для участников программы возможно бронирование проживания в гостинице. Стоимость проживания в одноместном номере от 5000 рублей в сутки.

Лицензия на образовательную деятельность: серия 77Л01 №0006201, регистрационный №035410, выдана Департаментом образования города Москвы 03 сентября 2014 года.

Стоимость участия в программе: 45 000 рублей, НДС не облагается.

Менеджеры программы:

Анна Мамаева, тел. +7 915 021 66 49, mamaeva@petroleum.ru

Анна Старобинская, тел. +7 903 017 41 34, hrm@petroleum.ru