Moscow
Business School
Leadership Energy

# Розничный рынок электроэнергетики и технологическое присоединение

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: с 10:00 до 17:30

Дата начала: 17.10.2025

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

## Программа обучения

### День 1

Тенденции развития электроэнергетики и законодательства об электроэнергетике на розничных рынках

- Характеристика модели розничных рынков в электроэнергетике и проектируемых изменений
- Обзор действующего законодательства об электроэнергетике и проектов правовых актов об электроэнергетике регулирующих функционирование розничных рынков
- Иерархия источников правового регулирования договорных отношений на розничных рынках электроэнергетики

Система договоров в электроэнергетике на розничных рынках и правила техприсоединения

- Варианты классификации договоров, исходя из различных критериев
- Договоры купли-продажи товаров
- Договоры оказания услуг
- Организационные договоры
- Правила технологического присоединения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов

по производству электрической энергии, а также объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам к электрическим сетям

Договоры, опосредующие отношения на розничных рынках электрической энергии

- Характеристика современной модели розничных рынков электрической энергии
- Особенности договорной системы розничных рынков (публичность договоров)
- Договор энергоснабжения
- Договоры купли-продажи и поставки электрической энергии
- Особенности договоров с гарантирующим поставщиком
- Особенности договоров с энергосбытовой организацией
- Договоры, опосредующие оказание услуг на розничных рынках

Практикум: Кейсы по материалам судебной и административной (в том числе антимонопольной) практики, связанной с договорами на розничном рынке электроэнергии

Договоры оказания услуг в электроэнергетике

- Публичность договоров опосредующих оказание услуг на розничных рынках
- Договор об осуществлении технологического присоединения к объектам электросетевого хозяйства
- Договор оказания услуг по передаче электрической энергии
- Договор оказания услуг по оперативно-диспетчерскому управлению
- Иные договоры, опосредующие оказание услуг в электроэнергетике

Практикум: Кейсы по материалам судебной и административной (в том числе антимонопольной) практики по договорам оказания услуг

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение