Moscow
Business School
Leadership Energy

# Бизнес-процессы в строительстве

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 01.11.2025

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

## Программа обучения

### День 1

Бизнес-процессы в строительстве. Договоры строительного подряда

Организация эффективных взаимоотношений со всеми сторонами строительного процесса

- Схемы взаимодействий между участниками строительства. Распределение обязанностей и ответственности сторон. Функции Застройщика, Технического Заказчика, Генерального подрядчика
- Договорная работа. Виды договоров в строительстве и их особенности. EPC контракт, EPCM контракт, PMC контракт. Стратегия раннего старта «open-book»
- Договоры подрядного типа в строительстве: требования законодательства к форме договора, существенные условия договора, права и обязанности сторон, порядок расчетов за выполненные работы, техническая документация и смета, рекомендации по дополнительным положениям, включаемым в договор с целью минимизации рисков
- Способы обеспечения прав заказчика: возмещение потерь, заверения об обстоятельствах, гарантия, поручительство, гарантийное удержание
- Способы обеспечения прав подрядчика: правила документооборота, право на приостановление работ, право

на увеличение цены договора, право на отказ от исполнения договора, плата за отказ от договора.
- Сдача-приемка выполненных работ: ошибки при ведении отчетности
- Ошибки при ведении договорной работы
- Расторжение договоров. Судебно-арбитражная практика

Организация строительства

- Основные стадии строительства. Принципы организации строительного производства
- Разработка проекта организации строительства (ПОС). Состав, содержание и порядок разработки стройгенплана
- Разработка проекта производства работ (ППР). Основные различия ПОС и ППР
- Организационно-технологическое моделирование и календарное планирование производственных процессов. Технологические карты трудовых процессов
- Разработка календарных графиков строительства. Оптимизационные задачи календарного планирования. Календарно-сетевые графики строительства

Создание команды строительного проекта

- Модели организации строительства
- Организационная структура строительного проекта: команда Заказчика и команда Подрядчика
- Распределение обязанностей в команде проекта. Организационная структура разбиения работ

Практикум: кейс «Операционный менеджмент в строительстве — разработка корпоративного стандарта управления строительным проектом»

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