Приложение 2

к протоколу ученого совета

НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург

от 22.06.2015 г. № 8.3.1.8-07/06/15

**План мероприятий и перспективы развития**

**Института дополнительного профессионального образования**

**НИУ ВШЭ - Санкт-Петербург**

**на 2015 год**

**1.Развитие новых программ**

* 1. **Рыночное позиционирование в сфере дополнительного образования**

Ключевые целевые группы клиентов, на которые ориентированы образовательные продукты:

1. Студенты, получающие высшее образование в НИУ ВШЭ Санкт-Петербург, а также в других вузах, преимущественно в технических вузах Санкт-Петербурга
2. Сфера государственного и муниципального управления
3. Сфера реального сектора экономики
   1. Специалисты и менеджеры предприятий малого, среднего и крупного бизнеса
   2. Корпоративные заказчики

В планируемом периоде необходимо выделить сферы приоритетных функциональных компетенций в соответствии с рыночными возможностями и областями научного и образовательного превосходства НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург.

**1.2. Дополнительное профессиональное образование студентов**

Разработаны и планируются к реализации в 2015/2016 учебном году следующие программы:

- Управление государственными и муниципальными закупками

- 1С: Предприятие 8. Бухгалтерия предприятия

- Основы оценки стоимости активов

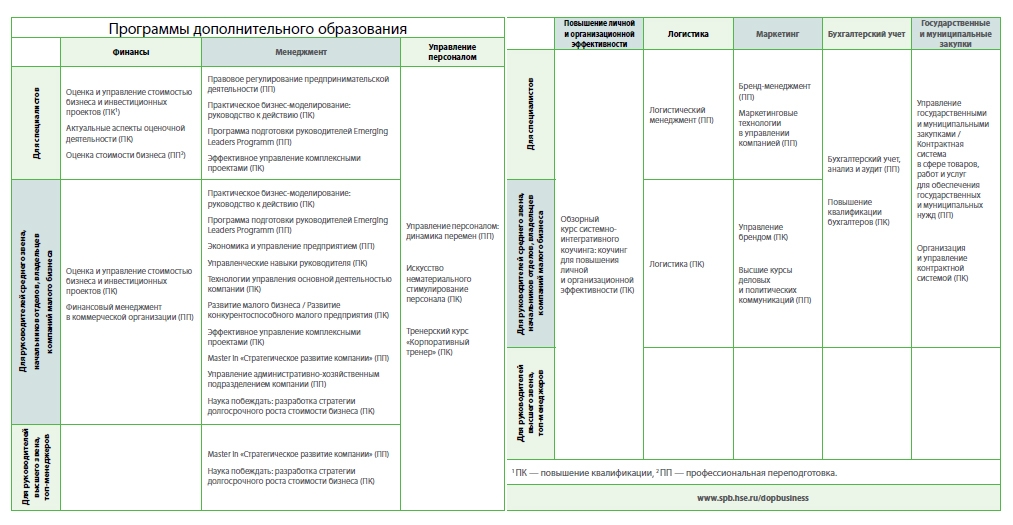
- Введение в проектное управление

- Медиа-мастерская

Необходимо разработать практикоориентированные программы с выдачей профессиональных сертификатов, реализуемые совместно с партнерскими организациями .

**1.3. Открытые программы для руководителей и специалистов реального сектора экономики**

ИДПО активно ведет работу по подготовке нового пакета программ, начало обучения по которым планируется с октября 2015 года. Совместно с ведущими преподавателями НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург разработан дифференцированный пакет дополнительных профессиональных программ:

****

Новые программы разрабатываются по следующим направлениям:

* Программы профессиональной переподготовки формата Master in – 3 программы («Финансовый менеджмент», «Стратегическое развитие компании», «Стратегическое управление логистикой»), работа ведется совместно с соответствующими департаментами Школы экономики и менеджмента
* Программы профессиональной переподготовки – 2 программы («Программа подготовки руководителей Emerging Leaders Programmе», «Управление оплатой труда, системой компенсаций и льгот»), работа ведется совместно с соответствующими департаментами Школы экономики и менеджмента
* Программы повышения квалификации –7 программ («Практическое бизнес-моделирование: руководство к действию», «Наука побеждать: разработка стратегии долгосрочного роста стоимости бизнеса», «Эффективное управление комплексными проектами», «Оценка и управление стоимостью бизнеса и инвестиционных проектов», «Искусство нематериального стимулирование персонала»,  «Тренерский курс «Корпоративный тренер», «Обзорный курс системно-интегративного коучинга: коучинг для повышения личной и организационной эффективности»)

**1.4. Корпоративные программы обучения**

Проведены переговоры с ОАО «Группа Илим», по результатам которых подготовлена модульная программа повышения квалификации по логистике, планируемая к реализации в сентябре 2015 года.

Планируется корпоративное обучение, подготовка управленческих кадров по заказу компании ЗАО «ФосАгро АГ».

**1.5. Подготовка государственных и муниципальных служащих**

В январе 2015 года были проведены переговоры с Комитетом государственного заказа Санкт-Петербурга с целью выявления потребностей в обучении государственных гражданских служащих и планируемых объемов закупок образовательных программ на 2015 год. По результатам переговоров были разработаны образовательные программы для государственных гражданских служащих. Несколько программ обучения государственных служащих было разработано для Комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области.

Постоянно ведется мониторинг сайтов, предоставляющих информацию о проводимых государственными органами, а также компаниями и корпорациями тендерных процедурах. На основании требований технического задания разрабатываются образовательные продукты под каждый конкретный тендер, а также ведется подбор кадрового обеспечения программ. В случае получения права на реализацию образовательных мероприятий по результатам закупочных процедур осуществляется организация и учебно-методическое обеспечение процесса.

Таблица 1. План мероприятий по развитию новых программ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Мероприятия:** | **Сроки выполнения:** | **KPIs** |
| Взаимодействие со службами персонала и определение образовательных потребностей корпоративных заказчиков | В течение года | Разработаны программы повышения квалификации в рамках корпоративных договоров (не менее 5). |
| Участие в тендерных процедурах на право оказания образовательных и консалтинговых услуг | В течение года | Мониторинг информации о вновь объявляемым закупках в различных источниках – ежедневно  Регистрация на электронных торговых площадках для участия в электронных закупочных процедурах – получены регистрации на 2 ЭТП, инициация регистрации - по необходимости.  Количество поданных заявок на тендеры – не менее 40 |
| Расширение портфеля открытых программ | Январь-сентябрь | Новые программы ПК (7)  Новые программы ПП (2)  Новые программы ПП Master in (3) |
| Создание линейки практико-ориентированных краткосрочных программ для студентов, обучающихся на основных образовательных программах с выдачей профессиональных сертификатов, реализуемые совместно с партнерскими организациями | Март-сентябрь | Разработка новых образовательных программ с выдачей профессионального сертификата (не менее 2 программ) |
| Взаимодействие с органами государственной власти - потенциальными заказчиками. Определение образовательных потребностей государственных гражданских и государственных муниципальных заказчиков | В течении года | Разработаны новые программы повышения квалификации государственных служащих (не менее 5 программ) |
| Отбор и привлечение ППС и экспертов- практиков для участия в образовательном процессе. | Ноябрь 2015 | Создание базы данных ППС и экспертов - практиков |
| Поиск международного партнера | Октябрь 2015 | Разработана дополнительная профессиональная программа с международным участием |

1. **Учебно-методическая деятельность**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Мероприятия:** | **Сроки выполнения:** | **KPIs** |
| Учебно-методические пособия | До декабря 2015 | Разработано 5 новых учебно-методических пособий |
| Рабочие тетради | До декабря 2015 | Разработаны рабочие тетради по 7 дисциплинам |
| Учебно-методические комплекты по новым программам | До октября 2015 | Разработаны УМК по 5 новым программам профессиональной переподготовки |

1. **Организация учебного процесса**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Мероприятия:** | **Сроки выполнения:** | **KPIs** |
| Организация обучения слушателей программ ПП и ПК | В соответствии с графиком | Удовлетворенность слушателей не ниже 4 по 5-балльной шкале |

1. **Организация бизнес-процессов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Мероприятия:** | **Сроки выполнения:** | **KPIs** |
| Моделирование бизнес-процессов привлечения слушателей, организации обучения | Октябрь 2015 | Модель бизнес-процессов |
| Регламентация деятельности подразделений | Октябрь 2015 | Перечень регламентов  Регламент работы менеджера учебного процесса  Регламент работы менеджера по продажам |

**5. Маркетинг и продвижение**

С целью набора на программы ведется постоянная деятельность, направленная на генерацию потоков потенциальных клиентов по основным наиболее перспективным направлениям переподготовки и повышения квалификации

Ведется продвижение «Высшей школы экономики» в Санкт-Петербурге как эксперта в дополнительном профессиональном образовании. Формирование в сознании целевой аудитории связки: дополнительное бизнес-образование = Высшая школа экономики в Санкт-Петербурге. Целями деятельности являются укрепление позиций на рынке корпоративного образования и развитие сегмента консалтинговых услуг для бизнеса.

Основными особенностями реализуемой маркетинговой деятельности являются:

* Системный подход к продвижению программ ДПО в отличии от «точечных» маркетинговых активностей
* Переход на стратегию контент - маркетинга

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| п/п | **Мероприятия:** | **Сроки выполнения:** | **KPIs** | **Участие подразделений** |
| 1. | Продвижение ИДПО в сети Интернет |  |  |  |
| 1.1. | Обновление внешнего вида, структуры и содержания сайта | январь - июль 2015 | Новый сайт ИДПО в части контента и дизайна | Управление по информационным ресурсам |
| 1.2. | Создание «посадочных» страниц для каждой образовательной программы | в течение года | Не менее 150 заявок на программы, полученных с посадочных страниц |  |
| 1.3. | Контекстная реклама на Яндекс со ссылкой на посадочные страницы | в течение года | Увеличение посещаемости «посадочных» страницы на 30% |  |
| 1.4. | Регулярное наполнение сайта полезным для целевой аудитории контентом, с которым можно ознакомиться как в свободном формате, так и за регистрацию: тематические статьи экспертов ВШЭ, whitepaper, обобщенные результаты исследований, переводы иностранных профессиональных статей | в течение года | Не менее 7 публикаций на сайте ИДПО | Руководители программ ДПО |
| 1.5 | Публикация постов в сети Facebook со ссылкой на сайт ИДПО | в течение года | Все мероприятия, публикации, статьи анонсированы на facebook |  |
| 2. | Организация мероприятий |  |  |  |
| 2.1. | День открытых дверей в интерактивном формате | 2 раза в год: весна, осень | Не менее 100 регистрации, не менее 2х раз в год |  |
| 2.2. | Утренние бизнес-встречи профессионального HR-клуба | в течение года | Минимальное количество мероприятий - 5 | Руководители программ ДПО |
| 2.3. | Вечерние семинары, открытые лекций по направлениям: менеджмент, маркетинг, оценка стоимости бизнеса | в течение года | Минимальное количество мероприятий – 4  - Круглый стол для оценщиков «Управление стоимостью компании: принятие эффективных решений» - январь  - Мастер-класс для HR«Книга перемен» - март | Руководители программ ДПО |
| 2.4. | Презентации программ Master in на внешних площадках | осень 2015 | Минимальное количество мероприятий - 2 | Руководители программ ДПО |
| 2.5. | Участие во внешних конференциях и выставках со стендом и/или выступление экспертов от ВШЭ | в течение года | Минимальное количество мероприятий - 3 | Руководители программ ДПО |
| 3. | PR-продвижение ВШЭ СПб как эксперта в ДПО |  |  |  |
| 3.1. | Репортажи после проведенных мероприятий, фотоотчеты на сайте ИДПО | в течение года | Репортажи после значимых мероприятий размещены на сайте |  |
| 3.2. | Интервью со слушателями программ | в течение года | Не менее 2 интервью | Руководители программ ДПО |
| 3.3. | Интервью с руководителями программ; | в течение года | Не менее 3 интервью | Руководители программ ДПО |
| 3.4. | Участие экспертов от ВШЭ во внешних отраслевых мероприятиях с докладами. Развитие партнерских отношений с основными организаторами отраслевых конференций и форумов; | в течение года | Не менее 2 выступлений | Руководители программ ДПО |
| 3.5 | Развитие отношений с профессиональными сообществами | в течение года | Не менее 2 совместных мероприятий |  |
| 3.6 | Привлечение преподавателей, имеющих значительный теоретический и практический опыт, обладающих положительной репутацией в профессиональных сообществах и известных в российских и международных образовательных кругах. | в течение года | Не менее 2 привлеченных преподавателей |  |
| 4. | Директ-маркетинг |  |  |  |
| 4.1. | Телемаркетинг: приглашения на мероприятия НИУ ВШЭ по телефону и электронной почте, проведение исследований | в течение года | Не менее 2 исследований, приглашения на все собственные мероприятия ИДПО | Руководители программ ДПО, Центр развития карьеры |
| 4.2. | Поздравление с праздниками: рассылка электронных поздравительных открыток с 8 марта, с 23 февраля, с Новым годом | в течение года | Потенциальные и текущие слушатели получают поздравление от НИУ ВШЭ | Центр коммуникаций и информационной политики |
| 4.3. | Создание единой корпоративной базы контактов с возможностью сегментации. Регулярное пополнение базы контактов. | в течение года | Пополнение базы минимум на 500 контактов |  |
| 5. | Маркетинговые материалы |  |  |  |
| 5.1. | Общий буклет об ИДПО | в течение года | Презентационный буклет об Институте дополнительного профессионального образования | Центр коммуникаций и информационной политики, типография |
| 5.2. | Буклеты об образовательных программах по направлениям. | в течение года | 8 обновленных буклетов с актуальной информацией | Центр коммуникаций и информационной политики, типография |
| 5.3. | Ролл-апы ИДПО:   * + По направлению открытых программ ПП и ПК   + По корпоративному обучению | в течение года | 2 ролл-апа по направлениям | Центр коммуникаций и информационной политики |

**6. Научно- исследовательская и консультационная деятельность**

ИДПО ведет деятельность по привлечению заказчиков корпоративных проектов в сфере консалтинга. С начала 2015 года и до настоящего момента проведены переговоры и представлены коммерческие предложения следующим компаниям:

* ООО «Газпромнефть – Региональные продажи»: проекты «Стратегия развития мелкооптового топливного бизнеса в РФ», «Разработка стратегического плана развития ООО «Газпромнефть – Региональные продажи».
* АО «Апатит»: проект «Развитие сырьевой базы Северо-Запада»
* Группа компаний «ФосАгро» АГ: проекты, являющиеся последовательными элементами единой научно-исследовательской работы :«Разработка дорожной карты инновационного развития Группы «ФосАгро», «Долгосрочный прогноз инновационного развития Группы «ФосАгро», «Анализ и прогноз развития рынка инновационных технологий и продуктов, представляющих стратегический интерес для Группы «ФосАгро», «Бенчмаркинг технологического уровня и инновационной активности Группы «ФосАгро» в сравнении с национальными и международными конкурентами».

Планируется дальнейшая реализация консультационных услуг по контракту с **ООО «Газпром геологоразведка»** на тему «Анализ результатов и перспектив геологоразведочной деятельности по лицензионным участкам ОАО «Газпром» для нужд ООО «Газпром геологоразведка» в соответствии с заключенным контрактом.

Планируется проведение исследования «Ключевые тренды в управлении персоналом» с привлечением руководителей HR-служб предприятий реального сектора экономики.

**7. План продаж и выручки**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | | Название | Тип | Цена | Кол-во слушателей | Сумма |
| 1. Программы профессиональной переподготовки, Masterin, президентская программа, ПК управление гос. закупками: | | | | | | |
| 1.1 | Управление персоналом: динамика перемен | | ПП | 75 000 | 10 | 750 000 |
| 1.2 | Управление оплатой труда, системой компенсаций и льгот | | ПП | 90 000 | 10 | 900 000 |
| 1.3 | Оценка стоимости предприятия (бизнеса) | | ПП | 90 000 | 10 | 900 000 |
| 1.4 | Masterin «Финансовый менеджмент» | | ПП Master in | 180 000 | 10 | 1 800 000 |
| 1.5 | Экономика и управление предприятием | | ПП | 75 000 | 10 | 750 000 |
| 1.6 | Программа подготовки руководителей Emerging Leaders Programmе | | ПП | 120 000. | 10 | 1 200 000 |
| 1.7 | Master in «Стратегическое развитие компании» | | ПП Master in | 180 000 | 10 | 1 800 000 |
| 1.8 | Маркетинговые технологии в управлении компанией | | ПП | 75 000 | 10 | 750 000 |
| 1.9 | Master in «Стратегическое управление логистикой» | | ПП Master in | 180 000 | 10 | 1 800 000 |
| 1.10 | Логистический менеджмент | | ПП | 110 000 | 28 | 3 080 000 |
| 1.11 | Бухгалтерский учет анализ и аудит | | ПП | 65 000 | 14 | 910 000 |
| 1.12 | Президентская программа | | ПП | 120 000 | 50 | 6 000 000 |
|  |  | |  | Итого поПП: | | 20 640 000 |
| 2. Программы повышения квалификации: | | |  |  |  |  |
| 2.1 | Корпоративные программы | |  |  |  | 3 000 000 |
| 2.2 | Подготовка госслужащих | |  |  |  | 5 000 000 |
| 2.3 | Управление государственными и муниципальными закупками | |  |  |  | 6 000 000 |
| 2.4 | Краткосрочные программы для открытого рынка в области менеджмента, маркетинга, управления проектами, финансового менеджмента | |  |  |  | 2 000 000 |
| 2.5 | Программы повышения квалификации для студентов | |  |  |  | 600 000 |
|  |  | |  | Итого по ПК: | | 16 600 000 |
| 3. Программы второго высшего | | | | | | |
| 3.1 | Бакалавриаточ-заоч 2 семестр 14-15 уч.г. | | ООП | 84 300 | 10 | 843 000 |
| 3.2 | Бакалавриатзаоч.2 семестр 14-15 уч.г. | | ООП | 73 600 | 33 | 2 428 800 |
| 3.3 | Бакалавриат оч-заоч,1 семестр 15-16 уч.г. | | ООП | 62 900 | 11 | 691 900 |
| 3.4 | Бакалавриат заоч.1 семестр 15-16 уч.г. | | ООП | 52 200 | 24 | 1 252 800 |
| ИТОГО по ООП ВО: | | | | | | 5 216 500 |
| ИТОГО доходы по дополнительному профессиональному образованию | | |  |  |  | 42 456 000 |
| 4. Консультационные услуги | | |  |  |  |  |
| 4.1 | | Консультационные услуги по договору с ООО "Газпромгеологоразведка" без НДС, выполненные силами НИУ ВШЭ - СПБ (без субподрядчиков) |  |  |  | 14 850 000 |
|  | |  | ТОГО по Институту дополнительного профессионального образования: | | | 56 706 500 |