**Отчет**

**о деятельности Института дополнительного профессионального образования**

**НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург за 2018 год**

1. **Направления деятельности**
   1. Реализация программ дополнительного профессионального образования в форматах повышения квалификации и профессиональной переподготовки для:

* слушателей программ открытого рынка
* корпоративных клиентов
* в рамках Контракта «Содействие в создании кадрового потенциала учителей, методистов, администраторов образовательных организаций в области финансовой грамотности, а также эффективной инфраструктуры по поддержке их деятельности по распространению финансовой грамотности»
  1. Консультационная деятельность
  2. Продвижение программ второго высшего образования (до 01.07.2018)

1. **Итоги работы Института дополнительного профессионального образования в 2018 году.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Виды деятельности** | | **Результат** | **Комментарий** |
| 1. **Образовательная деятельность по открытым программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации** | | | |
| Реализация открытых дополнительных профессиональных программ | | 41 программа повышения квалификации, 22 программ профессиональной переподготовки | В 2018 году в ИДПО успешно реализованы 41 программа повышения квалификации и 22 программы профессиональной переподготовки.  Динамика изменения количества программ и количества выпускников представлена в таблицах 1, 2 |
| Расширение линейки программ дополнительного профессионального образования | | 12 новых программ | В 2018 году разработаны новые программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации, в том числе:   * Master in Strategic Financial Management «Стратегическое управление финансами» программа аккредитована CIMA * Директор по логистике * Директор по производству * Решение проблем и принятие управленческих решений. Персональная эффективность менеджера * Проведение сложных переговоров. Психология влияния * Развитие навыков стратегического мышления руководителя * Лидерство |
| 1. **Образовательная деятельность в сегменте корпоративных клиентов** | | | |
| Реализация программ в формате корпоративного обучения | | 6 корпоративных программ на общую сумму 19515 тыс. руб., что составляет 33% от выручки | В 2018 году было реализовано 6 корпоративных договоров по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки, разработанных на основе анализа образовательных потребностей компаний-клиентов:   * «Программа подготовки управленческих кадров «Лента Лидер 2.0» - по заказу **ООО «Лента»**. На третьем (2018г.) этапе программы обучено 121 сотрудник. * Программа повышения квалификации «Управление проектами» по заказу **Фонда содействия развития Еврейской культуры «Еврейский Санкт-Петербургский Общинный Дом» (Фонд «ЕСОД»)**. Обучается 25 слушателей. * По шести программам повышения квалификации по заказу **ПАО «Территориальная генерирующая компания №1».** Обучение прошли 85 сотрудников. * Программа повышения квалификации «Мастер управления» по заказу **ОАО «Климов»**. Обучение по программе прошли 26 сотрудников. * По двум программам повышения квалификации по заказу **Петербургского института ядерной физики им. Б. П. Константинова** прошли обучение 30 сотрудников. * Программа повышения квалификации «Эффективное управление проектными командами» объемом 60 аудиторных часов по заказу **АО «Институт «Стройпроект»** прошли обучение 16 сотрудников. |
| 1. **Проект «Финансовая грамотность»** | | | |
| Реализации Контракта «Содействие в создании кадрового потенциала учителей, методистов, администраторов образовательных организаций в области финансовой грамотности, а также эффективной инфраструктуры по поддержке их деятельности по распространению финансовой грамотности» |  | | Создан Межрегиональный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования в структуре Института дополнительного профессионального образования НИУ ВШЭ - Санкт-Петербург  Обучено 220 педагогов Санкт-Петербурга и Ленинградской области по программе повышения квалификации «Особенности содержания и организации повышения квалификации педагогов по преподаванию курса финансовой грамотности различным категориям обучающихся» |
| 1. **Учебно-методическая деятельность** | | | |
| Использование современных технологий обучения и развития | | Развитие blended learning | Программы формата Master in, Стратегический HR, корпоративные программы реализуются на 50 % в дистанционном формате с использованием системы LMS, вебинарной площадки |
| Внедрение технологий развития личной и организационной эффективности | Концепция коучингового сопровождения слушателей внедрена на программах формата «Master in», корпоративной программе «Лента Лидер 2.0» |
| Методическая работа | Для слушателей программ профессиональной переподготовки подготовлены рабочие тетради по 20 дисциплинам, учебно-методические пособия по 5 дисциплинам.  Спроектирована уникальная программа в полностью дистанционном формате по заказу компании **Ростелеком.** Программа включает в себяпреридеры, тесты,домашние задания, вебинары в прямом эфире, омниканальный доступ слушателей, систему формирования мотивации и повышения вовлеченности слушателей. Реализация программы запланирована в 2019 году |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **Кадровое и методическое обеспечение дополнительных профессиональных программ** | | |
| Профессорско-преподавательский состав | 128 преподавателей;  93% ППС в результате опросов получили высшие 5 баллов по качеству преподавания | Привлечены в штат ИДПО 3 высококвалифицированных эксперта, способных преподавать и руководить программами.  Штатными экспертами ИДПО преподаются дисциплины по следующие направлениям:   * стратегия * маркетинг * управление инновациями * управление персоналом * управление проектами * тренинги по развитию soft skills * проектная деятельность * индивидуальный и групповой коучинг   К преподаванию привлекаются практики из ведущих предприятий и организаций, в том числе выпускники программ ДПО прошлых лет. Деятельность практиков осуществляется под методической поддержкой сотрудников ИДПО. |
| Подходы к реализации открытых программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации | Соотношение традиционных и активных методов обучения 50\*50 | В программах профессиональной переподготовки традиционные методы обучения представлены лекциями, семинарами и практическими занятиями, что занимает не более 50% аудиторного времени. Активные методы обучения предполагают анализ конкретных ситуаций, деловые и ролевые игры, тренинги |
| 1. **Маркетинг и продажи** | | |
| Маркетинговая кампания по продвижению бренда НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург в сфере бизнес-образования | Пополнение базы контактов ИДПО на 2,5 тыс. контактов | В 2018 году была реализована комплексная маркетинговая кампания по продвижению образовательных продуктов ИДПО. За счет этого удалось расширить воронку продаж, и как итог, увеличить количество слушателей на ряде направлений подготовки. |
| Более 160 публикаций в социальных сетях и более 40 публикаций на сайте ИДПО | В отчетном периоде была проведена полномасштабная рекламная кампания в социальных сетях (преимущественно Facebook) с акцентом на высокочастотное взаимодействие с целевой аудиторией и контентной составляющей.  Основные категории публикаций в социальных сетях:   * анонсы запусков программ и анонсы открытых мероприятий * пост-релизы открытых мероприятий * комментарии руководителей, преподавателей и тренеров программ по всем направлениям подготовки * комментарии слушателей, выпускников программ по всем направлениям подготовки * материалы с формальной информацией о программах (даты старта, продолжительность, основное содержание и пр.) * репортажи о прохождении обучения по программам   Средняя частота публикаций в социальной сети – 3-4 публикации в неделю.  Посредством сайта ИДПО также поддерживалось информационное поле для продвижения образовательных услуг, а именно размещались следующие типы публикаций:   * анонсы предстоящих открытых мероприятий * интервью с руководителями и преподавателями программ * интервью с выпускниками программ * фотоотчеты и репортажи о прохождении обучения на программах, запусках и выпусках программ * материалы по итогам деятельности подразделения * материалы по итогам участия экспертов ИДПО ВШЭ во внешних мероприятиях |
| Проведено 17 мероприятий в поддержку открытых программ | В отчетном периоде была проведена серия открытых мероприятий.  Мероприятия выполняют следующие основные функции:   * повышение уровня информированности потенциальных слушателей о программах обучения, их содержании и особенностях * прохождение «тест-драйва» занятий за счет участия в мастер-классах от руководителей и преподавателей программ * непосредственное личное общение с руководителями программ * непосредственное общение с менеджерами отдела маркетинга и продаж по организационным моментам поступления на программы   Основные форматы мероприятий:   * Дни открытых дверей бизнес-образования (представлены все направление подготовки) * Презентации конкретных программ * Онлайн презентации и мастер-классы по отдельным направлениям подготовки/программам (в формате вебинаров) * Бизнес-встречи   Средняя явка на мероприятия (т.е. процент пришедших участников от количества зарегистрировавшихся) составляет 60%. |
| Организация и проведение II российско-китайский экономического форума «Восточная перспектива российской экономики» | 28.02.2018 – 02.03.2018 в рамках празднования Китайского нового года состоялся II российско-китайский экономический форум «Восточная перспектива российской экономики», организованная НИУ ВШЭ - Санкт-Петербург при поддержке Комитета по внешним связям Правительства Санкт-Петербурга, Генерального консульства Китайской Народной Республики в Санкт-Петербурге, Банка развития Китая, АйСиБиСи Банка и Сбербанка России.  Форум стал площадкой для встречи экспертов в области китайского бизнеса, представителей российских и зарубежных компаний, а также представителей власти, заинтересованных в построении прочных деловых отношений между Россией и Китаем. В работе конференции приняли участие более 150 человек. |
| Продвижение программы второго высшего образования «Финансы» | Получено более 40 контактов за первую половину 2018 года | Основная цель – генерация контактов, интересующихся вторым высшим образованием по направлению «Финансы», информационная поддержка направления.  В качестве основных каналов коммуникации использовался интернет и социальные сети. |
| Поддержание международного партнерства | Подтверждение статуса регионального провайдера по обучению Института Управления Проектами  **R.E.P. PMI**  Статус академического партнера  **CIMA**  Эксклюзивное партнерство с **SHL Russia** | В 2018 года в статусе REP PMI были успешно реализованы 4 запуска программы «Управление проектами», выпускниками стали более 100 человек. Статус REP PMI дает возможность реализовывать программы по международному стандарту управления проектами PMI PMBoK, с возможностью подготовки участников к международной сертификации. ИДПО НИУ ВШЭ СПб является вторым в СЗФО провайдером, имеющим статус R.E.P. PMI  В 2018 году впервые запущена программа «Master in Strategic Financial Management – Стратегическое управление финансами», слушатели которой будут проходить обучение по 2-м русифицированных блокам из программы квалификации CIMA: P1 «Управление эффективностью операций» и P2 «Управление эффективностью бизнеса». При участии директора CIMA по России и странам СНГ была проведена презентация программы.  Инструменты SHL используется для оценки компетенций слушателей программ «Master in», что позволяет разработать индивидуальную программу развития компетенций для каждого участника. Эксперты SHL участвуют в образовательном процессе и открытых бизнес-встречах в качестве приглашенных спикеров. |
| Реорганизация системы продаж программ дополнительного образования |  | В 2018 году была проведена реорганизация системы продаж открытых программ дополнительного образования. Консультирование по программам и полный цикл продаж услуг дополнительного образования был сконцентрирован в одном «окне входа» в Отделе маркетинга ДПП ИДПО.  Реорганизация системы продаж позволила:   * Организовать единую базу заявок на открытые программы дополнительного образования * Иметь полноценную картину по набору слушателей по каждой программе * Быстро реагировать на запросы клиентов * Выявлять конверсию заявок на программы в слушателей программ * Иметь полноценное представление о конъектуре слушателей |
| 1. **Консультационные услуги** | | |
| Реализация консультационных услуг |  | Реализован консалтинговый проект с компанией ПКФ «ПетроВаст» тему «Управление бизнес-процессами компании» |

# 

# Сведения об образовательных программах и выпуске слушателей и студентов

**Динамика изменения количества программ**

Таблица 1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ФОРМАТ  ПРОГРАММ | КОЛИЧЕСТВО ПРОГРАММ | | | |  |
| **2014** | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** |
| ПК | 37 | 29 | 26 | 17 | 41 |
| ПП | 10 | 7 | 11 | 10 | 22 |
| ООП ВО | 7 | 5 | 4 |  |  |
| ВСЕГО | **55** | **41** | **41** | **27** | **63** |

Рисунок 1

**ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ПРОГРАММ**

**Динамика изменения количества выпускников**

Таблица 2

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ФОРМАТ  ПРОГРАММ |  | КОЛИЧЕСТВО ВЫПУСКНИКОВ | | | |  |
| **2014** | | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** |
| ПК | 1659 | | 823 | 818 | 664 | 1191 |
| ПП | 62 | | 126 | 153 | 214 | 239 |
| ООП ВО | 272 | | 7 | 31 |  |  |
| ВСЕГО | **1993** | | **956** | **1002** | **878** | **1430** |

Рисунок 2

**ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА ВЫПУСКНИКОВ**

# Доходы ИДПО

**Общая структура доходов ИДПО**

Таблица 3

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ИСТОЧНИК ДОХОДА | ДОХОД, ТЫС. РУБ | | | |  |
| **2014** | **2015** | **2016** | **2017** | **2018** |
| Дополнительные профессиональные программы (ПП и ПК) | 19250 | 33211 | 38175 | 45437 | 59519\* |
| Программы второго высшего образования | 6086 | 2401 | 84 | - | - |
| Консалтинг, прикладные НИР | 0 | 25625 | 3482 | 21080 | 220 |
| Иные источники | **-** | 687 | 171 | 646 | 676 |
| ИТОГО | **25 336** | **58 836** | **41 912** | **67 163** | **60415** |

**\***- в том числе реализация Контракта по финансовой грамотности 1763 тыс. руб,

корпоративные проекты– 19515 тыс.руб.