

Особенности Программ КИПС

Контакты:

Тел.: +7(495)722-28-53

www.c-hs.ru

info@c-hs.ru

1000 страниц выдержанной 10-ти летней практики, выверенного опыта и кейсов от одной из ведущих консультационных компаний в области операционного менеджмента и «бережливого производства»

- Если в традиционной системе обучения 90% времени преподавателя уходит на передачу слушателям установленных знаний, то у нас в КИПС установленные знания ученики получают через информационную систему, а 90% времени преподаватели сфокусированы на развитии способности слушателей выбирать подходящие знания и выстраивать их в эффективную стратегию решения проблем.

- Ученикам не придется запоминать правильные ответы, ученикам придется добывать знания из данных материалов самостоятельно, в процессе исследования проблем операционного менеджмента. Качество знаний учеников оценивается возрастающей способностью задавать продуктивные вопросы. Лучший ответ – тот, что заканчивается вопросом, выводящим размышление на новую орбиту.

Модель проблемно-ориентированного и исследовательского обучения КИПС ведет через следующие шаги:

- **ШАГ 1:** Проблема ставится преподавателем, и он же находит ее решение.
- **ШАГ 2:** Проблема ставится преподавателем, а поиск ее решения осуществляется совместно со слушателями.
- **ШАГ 3:** Проблема формулируется слушателями, поиск ее решения ведут слушатели, преподаватель осуществляет консультирование.

100% адаптация навыков выпускников к реалиям производственной практики операционного менеджмента на предприятиях с первого дня работы

1. Фокус – на практическое применение профессиональных знаний. Курсы КИПС не упаковывают слушателей ни «всесторонними знаниями», ни «отдельными навыками». Каждый учебный раздел с **конкретным профессиональным умением** в сфере операционного менеджмента, «бережливого производства». И отвечает на вопрос «Как я это могу использовать?».
2. Дидактика Курсов - ставка на самостоятельную работу слушателей и **активные методы обучения**: исследование проблем, подготовка слайдов, письменных решений управленческих задач, связанных с практикой и их решение на практике – в каждом разделе Спецкурса еженедельно.
3. «Обучение через действие»: слушатели на протяжении всех Курсов готовят **практические проекты оптимизации разного уровня**. Проверка знаний осуществляется через тесты и защиту практических работ.
4. Задания Курсов целенаправленно стимулируют способности выпускников вуза **творчески осмысливать** задачи производственного менеджмента и находить нестандартные решения на базе опыта. Мало запоминать - много думать.
5. **Интеграция преподавателей и менеджеров-практиков** - непрерывный обмен опытом академических преподавателей и менеджеров-практиков консультантов.

В основе курсов реальный опыт 10 лет практики внутри крупнейший производственных компаний и 107 консалтинговых проектов

1. Материалы и содержание Курсов – **ОТ МЕНЕДЖЕРОВ-КОНСУЛЬТАНТОВ**. За каждой строчкой программы и материалов - живые дела, которые мы делали своими руками: более 50-ти предприятий, более 7-ми отраслей. Проверено – работает. Более 100 ситуаций для разбора, видео и фото материалов из реалий производственной практики повышения операционной эффективности.
2. Поддержка процесса обучения и **обратная связь преподавателям от ведущих менеджеров-практиков консалтинговой компании** в области операционного менеджмента, «бережливого производства».
3. Материалы отдельных разделов Курсов выстроены в **единую комплексную программу действий** менеджеров на практике по разработке и внедрению стратегии повышения эффективности производства – принцип КИПС GO&DO: «иди и делай».
4. Курсы не учат операционному менеджменту в целом, а **учат решению конкретных задач и проблем**, стоящих в практике повышения эффективности любой фирмы.
5. В обозримой перспективе медленно растущих рынков **НИЧТО ТАК НЕ привлекает** предприятия и специалистов, как решение задачи многократного повышения эффективности работы.

**Преимущества для слушателей колледжей -
почему легко продвигается в сегменте студентов**

Легче найти работу и хорошая зарплата на входе

Почему директор по персоналу должен отдать предпочтение именно вам?

В резюме специалиста: «Мои дополнительные компетенции»:

- ✓ Выявлять, измерять и устранять потери;
- ✓ Снижать операционные издержки;
- ✓ Уменьшать время операций и цикл обслуживания клиентов;
- ✓ Определять и реализовывать потенциал для повышения производительности труда;
- ✓ Практические проекты разработки и реализации стратегии улучшения работ по рабочим местам;

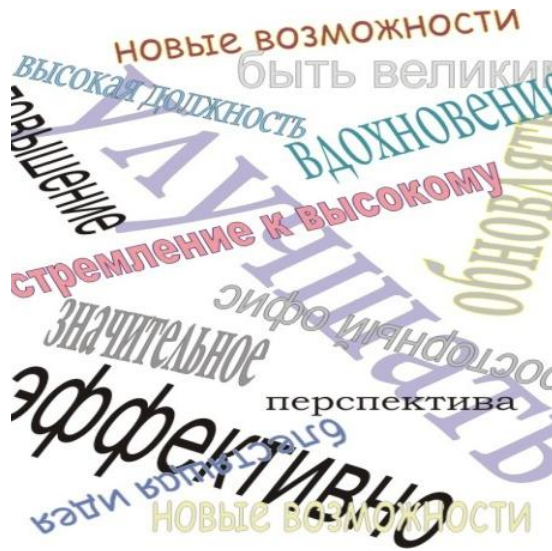
Отличный способ выделиться среди равных! Ваша уникальность. Уникальность стоит дороже. Личная капитализация – выше.

Предприятия-клиенты КИПС заинтересованы в хороших операционных менеджерах. Получают от нас доступ к Вашим контактам – слушателям спецкурсов КИПС. Предприятиям - хорошие специалисты для повышения эффективности производства. Вам - более привлекательные условия труда и заработной платы.

Наши рекомендации консалтинговой бизнес-компании - для ваших переговоров с работодателями при поиске/устройстве на работу.

Если нет опыта работы (а именно его требуют компании при найме) у вас будут после прохождения спецкурсов КИПС проекты повышения операционной эффективности на практике – это деловой опыт.

Свобода. Творчество. Другой образ жизни.



- После спецкурсов КИПС вы не следуете стандартам – вы их создаете: **Творчество**.
- Компетенция после спецкурсов КИПС - профессионально исследовать производственные процессы и постоянно находить потенциал улучшения – редкая комбинация. Это привлекает внимание. Нескучно. Другой образ жизни: **Свобода. Другой образ жизни: «Обновление – в режиме - NON-STOP».**

ИЛИ



Рутинная, суета и повторение одного и того же. Вас дергают. Вами управляют. Заставляют следовать стандартам.

Приложение 3: Опыт компании КИПС

**«Операционный менеджмент –
технологии непрерывного повышения
производственной эффективности»**

Живые дела

Опыт	Результат
Аэропорты	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Повышение производительности труда на 34%; ▪ Экономия ФОТ (в год) 14 млн. руб.; ▪ Оптимизация производственных процессов, уменьшение времени обслуживания ВС на 20%. ▪ Вывод на руководящие позиции 8-ми рядовых сотрудников в год.
Авиакомпании	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Выявление потенциала для снижения издержек на 13 млн. руб. (в год) и определение перечня мероприятий по внедрению;
Предприятия машиностроительного сектора	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Открытие проектов оптимизации производственных процессов с общим экономическим эффектом 150 млн. руб. ▪ Вывод на руководящие позиции более 50-ти рядовых сотрудников в год;
Деревообрабатывающие предприятия	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Выявление потенциала для снижения издержек на 16 млн. руб. (в год) за счет повышения эффективности организации труда и производственных процессов;
Энергетика, АЭС	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Организация перехода на безцеховую структуру с экономическим эффектом 50 млн. руб. в год за счет оптимизации структуры, численности, процессов;
Заводы ВПК	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Выявление потенциала для снижения издержек на 10 млн. руб. (в год) и определение перечня мероприятий по внедрению;
Предприятия пищевой промышленности	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Повышение производительности на 25%; ▪ Повышение объема выработки на 7% за счет повышения эффективности оборудования без его модернизации и расширения мощностей; ▪ Вывод на руководящие позиции 5-ти рядовых сотрудников в год;
Обслуживание и ремонт зданий и сооружений	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Повышение производительности труда на 23%, снижение ФОТ на 20 млн. руб. в год за счет оптимизации производственных процессов; ▪ Улучшение показателей межремонтного пробега, времени на устранение неисправностей, эффективности оборудования и индекса удовлетворенности клиентов; ▪ Вывод на руководящие позиции более 15-ти рядовых сотрудников в год;
Предприятия сферы финансовых услуг	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Снижение операционного бюджета без ущерба для качества обслуживания клиентов и финансовой безопасности на 60 млн. руб. в год. ▪ Вывод на руководящие позиции более 30-ти рядовых сотрудников в год;

Контакты

**Свяжитесь с нами для переговоров и заключения
Договора о сотрудничестве.**

Телефон: +7(495)722-28-53

www.c-hs.ru

info@c-hs.ru

Генеральный директор

Филипп Константинович Мурашов