

مقدمه:

جهان امروز، جهان تغییر و تحول است. در چنین شرایطی همه ما به دنبال راه حلی برای تطبیق با این شرایط هستیم.

((راه حل توصیه شده، آموزش و بهسازی منابع انسانی است))

از لحاظ علمی نیز عوامل فرهنگی، اجتماعی، تکنولوژیک، اقتصادی و ... با هم ترکیب شده اند تا سازمانها را مجبور کنند به پتانسیل های اساسی به طور کل، و به آموزش به طور خاص توجه بیشتری نشان دهند.

در سالهای اخیر، نرخ بازگشت سرمایه (ROI) به یک موضوع اساسی برای مدیران تبدیل شده که البته آموزش هم از این قاعده مستثنی نیست (یعنی: آثار و نتایج عملی و بازخوردهای دوره های آموزشی بر مدیران و افراد آموزش دیده در سازمان ها بسیار مهم است).

یک برنامه آموزشی تنها زمانی می تواند ارزشمندی خود را توجیه کند که شواهد قابل اطمینان و معتبری در مورد تأثیر آن بر بهبود عملکرد افراد آموزش دیده و بالطبع منافع سازمانی عرضه کند. سالانه سازمانها مبالغ هنگفتی را برای آموزش مهارتهای خاص صرف می کنند بدون اینکه اثربخشی آنها به طور مطلوب اندازه گیری کنند.

سرمایه گذاری سازمانها در آموزش رو به افزایش است چرا که یادگیری، دانشی ایجاد می کند که می تواند شرکتهای موفق را از ناموفق تمیز دهد، به همین دلیل است که آموزش را به عنوان یک استراتژی، جهت موفقیت خود و سازمان انتخاب می کنیم. گاهی ارائه آموزش به خاطر حل مسئله نیست، بلکه دلیل آن پیشگیری از بروز مشکل یا حفظ وضع موجود است.

در همین راستا، مرکز توسعه نوآوری و کارآفرینی پارک علم و فناوری دانشگاه تهران با ارزیابی اثربخشی این آموزشها و نتایج به دست آمده، اقدام به طراحی آموزشهای تکمیلی و جهت دار نموده است.

معرفی دوره

دوره عالی MBA چیست؟

MBA که مخفف کلمات Master of Business Administration است، معنی تحت الفظی آن مدیریت راهبردی کسب و کار است. این رشته که رسالت اصلی آن آموزش مهارت های کاربردی مدیریتی به کارشناسان است، در مدت کوتاهی توانسته توسعه قابل توجهی در جهان پیدا کند تا جایی که امروزه در

دسته پر طرفدارترین و پول سازترین رشته های جهان طبقه بندی می گردد. افرادی که وارد رشته MBA می شوند هدفشان این است که مهارت های مدیریتی خود را افزایش دهند.

در این رشته، جوانب و زمینه های مختلفی که یک مدیر باید با آنها آشنا باشد را به مخاطب خود به صورت فشرده انتقال می دهد. در واقع کار MBA این است که به شما در هر تخصص و دانشی امکان می دهد، تا ذهن خود را متوجه خلأها، نیازها، شکاف ها و کمبودهای بازار کنید و بر اساس تکنیک ها و تاکتیک هایی که بازار، و کسب و کار شما می طلبد بهترین راه را برای توسعه کسب و کار خود پیدا کرده و سهم خود را از بازار پر رقابت افزایش دهید.

امروزه MBA یکی از معیارهای رشد کشورهای جهان محسوب می شود، که این موضوع باعث شده این رشته، یکی از گرانترین رشته ها در دانشگاه های معتبر جهان شود، تا جایی که در دانشگاههای شاخص دنیا، هزینه تحصیل MBA چندین برابر سایر رشته ها است. شاید ذکر این نکته جالب باشد که بدانیم، در دنیا درآمد فارغ التحصیلان MBA به طور متوسط چندین برابر میانگین درآمد فارغ التحصیلان سایر رشته ها میباشد.

برخلاف MBAهای آکادمیک که رویکرد اصلی آنها مبانی تئوریک علم مدیریت علی الخصوص در زمینه کارآفرینی است، هدف MBAهای کاربردی کوتاه مدت، ارتقاء مهارتهای کاملاً تخصصی و عملیاتی مخاطبینی است که خواهان ارتقاء توانمندیهای مدیریتی خود، تلفیق مهارتهای مدیریتی با رشته تحصیلی و تخصصی خود و یا جذب در یکی از چندین شرکت معتبر کشور هستند.

در کشورمان به دلیل نوپا بودن این رشته و تعداد محدود دانشپذیران، بازار کار فوق العاده جذاب و مناسبی برای فارغ التحصیلان MBA فراهم شده و از همه مهم تر وجود تفکر مدیریت سنتی کم کارآمد در اغلب مجموعه ها و روی آوردن صاحبان صنایع به جذب نیروهای متخصص در این زمینه، عرصه فعالیت بسیار خوبی چه در زمینه استخدام و چه در زمینه اشتغال در پست های مدیریتی برای افراد فراهم شده است.

MBA در صنعت ساختمان و دکوراسیون داخلی، که چکیده و اساس دوره آکادمیک MBA محسوب میشود، علاوه بر دارا بودن تمامی شرایط و محاسن دوره MBA (چه از نظر محتوی دروس و چه از نظر اساتیدی که این دوره را تدریس می کنند) به افراد این امکان را می دهد تا با قرار گرفتن در کنار سایر دانشپذیران در صنعت خود اما با گرایش های مختلف کاری و تحصیلی، ضمن بهره مندی از تجربیات ارزشمند یکدیگر، تیمهای موفق کاری تشکیل داده و راه رسیدن به موفقیت را کوتاه تر نمایند.

علاوه بر مزیت های بالا، سپری کردن چنین دوره ای در یکی از معتبرترین مراکز علمی و کارآفرینی خاورمیانه و آسیا به نام مرکز توسعه نوآوری و کارآفرینی پارک علم و فناوری دانشگاه تهران، این امکان را

برای دانشپذیران فراهم آورده تا ضمن دریافت مدارک معتبر دانشگاهی، بتوانند زمینه کارآفرینی و ایجاد اشتغال را هموارتر یافته و از امکاناتی که این مجموعه می تواند در اختیارشان قرار دهد حداکثر بهره برداری را بنمایند.

مشخصات منحصر به فرد این دوره

این دوره، تنها دوره آموزشی-کاربردی در کشور با مشخصات ذیل (مختص صنعت ساختمان و دکوراسیون داخلی) است:

- ارائهٔ سرفصل های جهانی، منطبق بر نیاز های جدید بازار ایران (سرفصل های بومی سازی شده)
- بهره مندی از اساتید مجرب و برجسته دانشگاه تهران و سایر دانشگاه های معتبر داخلی و بین المللی
- وجود سیستم مدیریت و کنترل کیفیت نظام آموزشی در طی دوره (تحت نظارت مرکز توسعه نوآوری و کارآفرینی پارک علم و فناوری دانشگاه تهران بعنوان یکی از مراجع قدرتمند آموزشی در کشور)
- پیروی دروس بر اساس روش Case Methods
- تشریح و حل سناریو های رایج در زمینه های مختلف (بصورت کارگاهی)
- ارائه مشاوره های تخصصی در زمینه راه اندازی کسب و کار و توسعه کسب و کار، در حین دوره و پس از اتمام آن بصورت رایگان
- تحلیل شخصیت شغلی هر فرد بصورت مجزا، و ارائه مشاوره تخصصی قبل از ورود به بازار کار
- ثبت ایده و پتنت (برای افراد دارای ایده) به نام فرد بصورت داخلی و بین المللی، با کمک هیأت تجاری سازی طرح های انجمن نخبگان
- امکان تحصیل در دانشگاه های معتبر جهان توسط شرکت IDM International

گواهینامه آموزشی:

- ۱- اعطای گواهینامه MBA در تجهیزات ساختمانی و دکوراسیون داخلی از طرف دانشگاه تهران (مرکز توسعه نوآوری و کارآفرینی پارک علم و فناوری) همراه با کد رهگیری بین المللی از طریق وب سایت پارک علم و فناوری دانشگاه تهران (<http://iedc.utstp.ir>)
- ۲- اعطای تأییدیه پایان دوره با نام MBA در تجهیزات ساختمانی و دکوراسیون داخلی از طرف شرکت IDM International (به زبان لاتین)

مدت زمان دوره

این دوره بصورت Compress MBA در ۲ ترم ۳ ماهه ارائه می شود. این مدت زمان به منظور پرورش مدیران و کارآفرینانی پویا در محیط پیچیده و چالشی سازمان های فعال در عرصه رقابت جهانی برنامه ریزی شده است. این دوره در عین فشرده بودن به گونه ای طراحی شده تا با شرایط کاری دانشپذیران نیز منطبق باشد (کلاس ها در روزهای پنجشنبه و جمعه برگزار می گردد). نکته بسیار کلیدی در خصوص فشرده بودن دوره، طراحی دروس و مدت زمان آن، توسط اساتید، فارغ التحصیلان و متخصصین دوره های MBA و همچنین کارآفرینان و صاحبان صنایع موفق کشور است که طرح آن یک الگو برداری موفق و بومی سازی شده از بهترین برنامه های در حال اجرای MBA در دنیا است.

شرایط ورود به دوره

- ۱- دارا بودن شرایط عمومی ورود به دوره های آموزش عالی
 - ۲- داشتن حداقل مدرک کارشناسی یا بالاتر مورد تأیید وزارت علوم تحقیقات و فناوری.
- تبصره ۱: چنانچه داوطلبانی دارای مدرک تحصیلی مراکز علمی خارج از کشور باشند، در صورتیکه شرایط عمومی ورود به این دوره را دارا باشند، پس از قبولی در مصاحبه حضوری می توانند به عنوان دانشپذیر این دوره پذیرفته شوند.
- تبصره ۲: افرادی که دارای حداقل ۳ سال سابقه مدیریت هستند، در صورت قبولی در مصاحبه اولیه می توانند در این دوره شرکت نمایند.
- ۳- شرکت در مصاحبه حضوری

انتظاراتی از دانشپذیران این دوره

- دانشپذیران پس از طی این دوره قادر خواهند بود:
- فهم عمیقی از جایگاه استراتژیک سازمان ها کسب نمایند و تحول حاصل از روش های نوین مدیریت را بر مدل های کسب و کار و تجارت در سازمانها بیاموزند.
 - بر مطالب پایه و کاربردی در مباحث بازاریابی و توسعه بازار در دنیای تجارت و تجارت الکترونیکی اشراف کافی داشته و بتوانند در جهت مدیریت استراتژیک بازاریابی سازمانهای امروزی مفید واقع شوند. همچنین توانایی شناسایی فرصت های ناب را کسب نموده و در توسعه استراتژیهای کسب و کار، نقش تعیین کننده ای ایفا نمایند.

- با انواع روش های تبلیغات و فنون مذاکرات تجاری آشنا شده و استنتاج و تجربه ارزشمندی از طریق مطالعات موردکاوی (Case Study) در خلال درس کسب کنند و چشم انداز شفافی از تحولات داخلی و خارجی مجموعه و تأثیر آن بر کسب و کار خود را کسب نمایند.
- این دوره همچنین افراد را با مهارت های اصول و فنون مذاکرات تجاری در بازار آشنا کرده و توانایی اداره و راهبری مؤثر و کارآمد سازمان یا یک بخش تخصصی از آن را (نظیر بخش های تولید، بازاریابی، فروش، مالی و سایر واحدهای کلیدی) بدست می دهد. و در نهایت با توانمند کردن افراد و مجموعه ها، این امکان را ایجاد می کند تا در بازار رو به رشد جهانی، همگام با پیشگامان صنعت جهان حرکت نمایند.

چراگرایش مدیریت بازاریابی و فروش تجهیزات ساختمانی و دکوراسیون داخلی

یکی از پر طرفدارترین گرایش های دوره MBA گرایش مدیریت بازاریابی و فروش تجهیزات ساختمانی و دکوراسیون داخلی است. هم اکنون در سطح دنیا، بسیاری از شرکت ها و سازمان ها به دنبال مدیرانی هستند که تحصیلاتشان MBA است تا بتوانند با استفاده از تکنیک های جدید، که در این دوره فرا گرفته اند، فرشته نجات این مجموعه ها از بحران های جهانی پیش رو باشند.

در این گرایش، شما مدیر موفق، با مفاهیم مختلف بازاریابی از جمله تحقیقات بازار، راهکارهای تبلیغات موفق و چگونگی تأثیر بر مشتریان، تکنیکهای فروش موفق، روشهای قیمت گذاری محصولات و پیش بینی رفتار مشتری در برابر قیمت و چگونگی توسعه یک محصول جدید و معرفی و ترویج آن در بازار، راهکارهای موفقیت در بازرگانی خارجی، کانال های توزیع، استراتژی های بازار و روش های مدرن بازاریابی الکترونیکی و بسیاری از مباحث و فنون دیگر بازاریابی آشنا خواهید شد و مهارتهای لازم را کسب خواهید نمود. همچنین فرا می گیرید چگونه برای کالا یا خدماتتان مشتری پیدا کنید و چگونه در بازار، مشتریان جدید را جذب و مشتریان فعلی را به کالا یا خدمات خود وفادار نمایید. نظر باینکه در MBA حرفه ای - کاربردی این گرایش برای هر رشته، محتوایی مخصوص به خود دارد و با توجه به فرصت محدود دانشپذیران متقاضی دوره های MBA تخصصی، برآن شدیم گرایش مدیریت فروش و بازاریابی را بطور کاملاً کاربردی ویژه تجهیزات ساختمانی و دکوراسیون داخلی با بهره گیری از اساتید متخصص دانشگاه تهران و سایر دانشگاه ها.

محتوی دوره

همانطور که قبلاً گفته شد دوره MBA بصورت ۲ ترم ۳ ماهه (به مدت ۳۵۰ ساعت درسی) برگزار می شود.

ترم اول: دوره مدیریت عمومی

ردیف	نام درس
۱-۱	مدیریت بازاریابی عمومی
۲-۱	مدیریت عمومی (مدیریت منابع انسانی و رفتار سازمانی)
۳-۱	کارآفرینی
۴-۱	مدیریت مالی
۵-۱	طراحی و ایده پردازی عملیاتی
۶-۱	Business Start
۷-۱	اصول و فنون مذاکره
۸-۱	مدیریت زمان
	جمع کل ساعات ترم اول

ترم دوم: گرایش مدیریت بازاریابی و فروش تجهیزات ساختمانی و دکوراسیون داخلی

ردیف	نام درس
۱-۲	مدیریت بازاریابی پیشرفته و تدوین استراتژی های بازار
۲-۲	مدیریت فروش
۳-۲	مدیریت تبلیغات و برندینگ در صنعت ساختمان
۴-۲	مدیریت ارتباط با مشتری CRM
۵-۲	مبانی حقوقی در صنعت ساختمان
۶-۲	تدوین طرح کسب و کار (Business Plan)
۷-۲	اقتصاد خرد و کلان
۸-۲	مدیریت بازرگانی بین الملل (صادرات و واردات، روش ها و راهکارها)
۹-۲	پروژه پایان دوره و سمینارهای میان ترم
	جمع کل ساعات ترم دوم

برگزاری سمینارهای آموزشی در حین دوره

سمینارها: از اهم فعالیت های مرکز توسعه نوآوری و کارآفرینی پارک علم و فناوری دانشگاه تهران، برگزاری سمینارهای تخصصی در زمینه های مختلف است. سمینارهایی با حضور اساتید به نام در بخش های: کسب و کار و خود اشتغالی، فرصت های سرمایه گذاری، بهینه سازی انرژی در بنگاه های کوچک، فاینانس و تأمین مالی، حقوقی و هزاران سرفصل دیگر که این امکان برای دانشجویان دوره های MBA فراهم آمده تا بتوانند با بهره مندی از تخفیفات ویژه در این سمینارها حضور یافته و اطلاعات خود را در زمینه های مختلف افزایش دهند.

آشنایی با کارآفرینان موفق: یکی از راه های کسب موفقیت، استفاده از تجربیات گرانبها و ارزشمند افرادی است که با تلاش و پشتکار فراوان، توانسته اند به موفقیت های چشم گیری دست پیدا کنند. ما در طی این دوره ضمن مروری کوتاه بر زندگی این افراد و آشنایی با راه های کسب موفقیت ایشان، از این افراد جهت حضور در سمینارهای تخصصی دعوت بعمل خواهیم آورد.

شماره های تماس جهت کسب اطلاعات بیشتر و هماهنگی جهت حضور در مصاحبه اولیه:

۸۸۲۲۰۵۵۷ ۸۸۲۲۰۶۱۳ ۸۸۲۲۰۵۱۷