



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
«ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ ДЕТСКИХ ЦЕНТРОВ»**

Вид образования: дополнительное профессиональное образование (повышение квалификации).

Цель: совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

Категория слушателей: специалисты со средним и высшим профессиональным образованием.

Форма обучения: очная, дневная.

В результате обучения участники усовершенствуют или получают следующие профессиональные и личностные компетенции:

- проанализируют ключевые показатели, отражающие эффективность развития детского центра как бизнес-проекта;
- выявят сильные стороны центра, наметят пути их сохранения и усиления;
- смогут спрогнозировать уже назревающие сложности в работе центра и определяют пути минимизации возможных рисков.

Учебно-тематический план:

Наименование дисциплины	Всего (акад.ч)	В том числе		Форма контроля
		лекции (акад.ч.)	практика (акад.ч.)	
Программа повышения эффективности управления для руководителей детских центров	32	10	22	Супервизия

Календарный учебный график:

объем ОП (кол-во ак.ч.)	период ОД (кол-во учебных дней)	даты начала и окончания ОД	время начала и окончания ОД (чч.мм)	ЕОН (кол-во ак.ч.)	ЕНОН (кол-во ак.ч.)	кол-во выходных дней	срок и форма ИОМ
32	4	дд.мм.гг начала программы – дд.мм.гг окончания программы	1 день 11:00 – 12:30 12:40 – 14:10 обед 14:10 – 14:50 14:50 – 16:20 16:30 – 18:00 Все остальные дни 10:00 – 11:30 11:40 – 13:10	8	32	0	дд.мм.гг, супервизия

			обед 13:10 - 13:50 13:50 – 15:20 15:30 – 17:00				
--	--	--	--	--	--	--	--

ОП – образовательная программа

ОД – образовательная деятельность

ЕОН – ежедневная образовательная нагрузка

ЕНОН – еженедельная образовательная нагрузка

ИОМ – итоговое оценочное мероприятие

Учебная программа:

Стратегическое планирование:

- Четыре стратегические цели в планировании развития детского центра.
- Как их формулировать, воплощать и корректировать?

Позиционирование:

- Что такое конкурентные преимущества и стоит ли бояться конкурентов?
- Как создать центр, в котором клиенты будут всегда?
- Как выбрать перспективные направления работы центра?
- Как выяснить влияние направлений друг на друга и не упустить главного?

Функционал руководителя, или «Шестирукая Богиня»:

- Что должен знать и уметь руководитель?
- Какие роли он выполняет?
- Как распределить свой функционал, чтобы не работать 24 часа?
- Возможно ли делегирование и что нужно об этом знать?
- Какие задачи никогда не надо делегировать?
- Какие люди нужны в помощь?
- Как можно сэкономить, а на чем экономить нельзя?

Личность руководителя и персонал:

- Какой персонал требуется для работы в детском центре?
- Требования и правила подбора. Треугольник компетенций.
- Администратор в детском центре – лицо детского центра.
- Как организовать работу, чтобы при уходе в отпуск или увольнении администратора или педагога, центр функционировал так же эффективно?
- Влияние личности руководителя на деятельность центра и эффективность персонала.

Клиенты:

- Что такое «клиенториентирование»?
- Как создать, удержать и сохранить клиентскую базу?
- Почему к нам приходят и по каким причинам уходят и не возвращаются клиенты?
- Правила работы с клиентами. Отношения «Педагог-Клиент», «Администратор-Клиент».
- Кто ВАШ клиент? Дети и родители.
- Распределение ответственности центр – родители.

Деньги и цены:

- Что такое финансовое планирование и анализ?
- Как определить точку безубыточности?
- Как спланировать доходы и расходы центра?

- Всегда ли высокий доход ведет к прибыли?
- Управление денежным оборотом центра – залог финансовой успешности.
- Ценовая политика центра как следствие позиционирования.
- «Сколько стоят занятия?» или о чем спрашивает клиент. «Метод Сэндвича».
- Технология консультативной продажи в детском центре.
- Акции и скидки.

Будущее центра:

- Жизненные циклы детского центра как бизнес-проекта.
- Как планировать мероприятия по сохранению и преумножению бизнеса.

Формы работы: теоретические знания по целеполаганию, управлению, подбору и обучению персонала, технологии продаж; деловые игры, ролевые игры, аналитические задания, создание стандартов и документов.