

STRATEGIC MBA

FOR HIGH-TECH BUSINESS



UTBS.ir

دانشگاه تهران

دانشکده علوم و فنون نوین



دوره‌های تخصصی مدیریت حرفه‌ای کسب‌وکار

تلفن‌های همراه نوکیا را حتماً به خاطر دارید. گوشی‌هایی با سیستم عامل‌های جاوا و سیمبیون که پیش از ورود اپل و سامسونگ به بازار تلفن همراه، نوکیا را به بزرگترین تولیدکننده تلفن همراه در جهان تبدیل کرده بود. نوکیا تا سال ۲۰۰۷ ارزشمندترین برنده را در میان تولیدکنندگان تلفن همراه در اختیار داشت اما در سال ۲۰۰۷ حتی نام آن در میان ۵ برنده برتر دنیا قرار نگرفت. چه اتفاقی برای نوکیا افتاد؟

نوکیا تغییرات سریع محیط کسب و کار را دست کم گرفت؛ عرضه تلفن همراه هوشمند اپل تحت نام آیفون در سال ۲۰۰۷، ذائقه عموم را نسبت به استفاده از گوشی‌های پیشین عوض کرد. اما نوکیا با ادامه رویه فعالیت خود و تمرکز بر قابلیت‌های سخت‌افزاری گوشی‌هایش، از توسعه نرم‌افزاری آن جا ماند. پس از مدت قابل توجهی تاخیر، نوکیا در سال ۲۰۱۱ بالاخره تصمیم به تغییر سیستم عامل گوشی‌های خود گرفت اما نه به سیستم عامل اندروید شرکت گوگل، نوکیا برای دوری از رقابت مستقیم با سامسونگ، که در آن زمان رشد زیادی را تحت سیستم عامل اندروید تجربه کرده بود، سراغ شرکت مایکروسافت رفت و سیستم عامل جدیدی به نام ویندوزفون را برای گوشی‌هایش در نظر گرفت. بدین ترتیب تلفن‌های هوشمند جدیدی با این سیستم عامل وارد بازار شدند اما در نهایت پس از سه سال تلاش نافرجام، نوکیا در سال ۲۰۱۵ کل تولید تلفن‌های همراه خود را به مایکروسافت فروخت، تا تنها بر سه حوزه تکنولوژی (تبلت، سرویس نقشه و مسیریابی ماهواره‌ها و صنایع زیرساخت شبکه‌های مخابراتی) متمرکز گردد.



تصمیماتی که نوکیا در هر برهه زمانی اتخاذ کرد ناشی از استراتژی‌های آن شرکت در آن برهه‌ها بود. ادامه فعالیت با تمرکز بر قدرت سخت‌افزار، عدم رقابت مستقیم با گوشی‌های اندرویدی، خروج از رقابت برای تمرکز بر سایر قابلیت‌ها و ...

شاید اگر نوکیا از همان ابتدا چشم‌انداز خود را به شکل دیگری تصور می‌کرد، تحلیل کامل‌ترو سریع تری نسبت به محیط اطراف خود داشت و برنامه عملیاتی دیگری برای دستیابی به اهداف خود اتخاذ می‌نمود، حال در میان قدرتمندترین تولیدکنندگان تلفن همراه هوشمند حضور داشت. شاید اگر همین تصمیم خروج از بازار تلفن همراه را نمی‌گرفت، در آینده توانایی ادامه سایر فعالیت‌هایش را نیز نداشت... و اینها همه یعنی استراتژی.

- یادگیری قواعد کسب و کار
- دستیابی به موقعیت‌های شغلی بهتر
- گسترش ارتباطات کاری و شبکه کسب و کار
- کسب مهارت‌های عملی به همراه آموزش‌های نظری
- آشنایی با به روزترین مسائل مدیریت و دنیای کسب و کار

چرا

مدیریت کسب و کار

MBA



- تفکر استراتژیک
- تحلیل قابلیت‌های درونی و نقاط قوت و ضعف
- آنالیز محیطی و تحلیل بر موقعیت رقبا
- ابزارها و تکنیک‌های تدوین استراتژی
- مبنای جاری‌سازی استراتژی

در گرایش
استراتژیک
چه می‌آموزید



- مدیریت استراتژیک سازمان‌های بزرگ
- مشاور حوزه مدیریت استراتژیک
- مدرس در حوزه برنامه‌ریزی استراتژیک

موقعیت‌های شغلی

مورد انتظار شما

کدامند





۱ دوره حضوری

در شیوه برگزاری حضوری، آموزش دوره به صورت کاملاً حضوری و یا آنلاین خواهد بود. این کارگاه‌ها جهت افزایش مهارت‌های جدید، انجام تمرین‌های نقش آفرینی (Role-Playing) با ناظر اساتید و شرکت هم‌دوره‌ای‌های شما و همچنین رفع اشکالات احتمالی، در نظر گرفته شده است.

۲ دوره نیمه‌حضوری

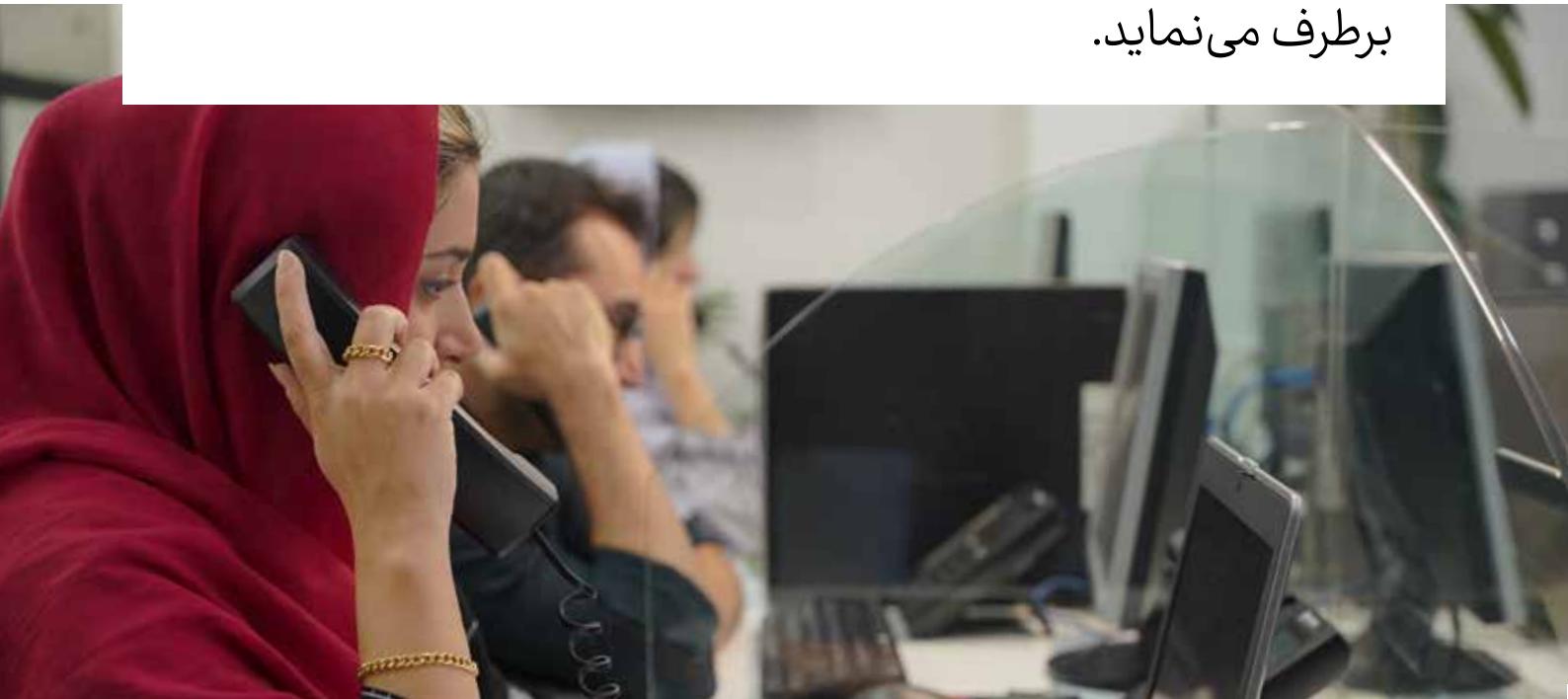
در این روش بخش الکترونیکی دوره روی پلتفرم آموزشی طراحی شده و شما می‌توانید در هر زمان از روز علاوه بر مشاهده فایل‌های ویدئویی دروس، از فایل‌های صوتی، متون آموزشی، پاورپوینت‌ها و نیز سایر محتوای مالتی مدیا استفاده کنید. فضای این پلتفرم کاملاً پویا و تعاملی است. گویی شما در کنار همکلاسی‌هایتان نشسته‌اید.

۱ مزایای شرکت در دوره

- بهره‌مندی از تجارب برترین اساتید حوزه کسب و کار
- آموزش و یادگیری براساس استانداردهای روز دنیا
- ارتباط پویا و موثر با اساتید
- حداقل شدن زمان و هزینه آموزش
- دریافت گواهینامه معترد دوره MBA

۲ پشتیبانی توسط حامیان

طرح پشتیبانی توسط حامی جهت دریافت بازخورد از نحوه اجرای دوره و رفع اشکالات آموزشی دانش پذیر است. حامی بصورت مستمر با شما در ارتباط بوده و هرگونه اشکال احتمالی پیش آمده در روند آموزش را پیگیری و آن را از طریق ارسال فایل‌های متنی، صوتی و یا ویدئوی آموزشی و یا برقراری ارتباط با استاد مربوطه برطرف می‌نماید.





۱| انجام تمرین‌ها و پروژه‌های درسی

تمرین‌ها و پروژه‌های درسی طی دوره و به صورت منظم توسط اساتید ارائه می‌شود و دانش پذیران موظف‌اند در زمان مقرر آنها را پاسخ دهند. برخی از این تمرین‌ها انفرادی و برخی به صورت گروهی تعریف می‌شوند و اغلب آنها به صورت عملی و کاربردی تدوین می‌کردند، انجام صحیح و به موقع تمرین‌ها در ارزیابی پایانی استاد از دانش‌پذیر نقش عمده‌ای را داراست.

۲| آزمون‌پایانی

در پایان دوره و به منظور ارزیابی شما در یادگیری مفاهیم و مهارت‌های آموزش داده شده، آزمونی جامع برگزار می‌گردد. در این آزمون بخش قابل توجهی از آموزه‌های شما به چالش کشیده می‌شود و شما باید از مجموعه مفاهیم و مهارت‌هایی که یادگرفته‌اید، به صورت یکپارچه و منظم استفاده نمایید.

دراخواست گواهینامه پایان دوره

در صورتی که دوره را با موفقیت پشت سر بگذارید، در انتهای آن گواهینامه پایان دوره از دانشکده علوم و فنون نوین دانشگاه تهران به شما اعطا خواهد شد.



■ مدرسان دوره

- عضو هیئت علمی سازمان مدیریت صنعتی
- دارای دکترا مدیریت باگرایش مدیریت منابع انسانی
- ۱۷ سال سابقه مدیریت منابع انسانی در شرکت های خودرو سازی
- مدرس دوره های کارشناسی ارشد سازمان مدیریت صنعتی
- مشاور سازمان های بزرگ کشور



دکترسعید
میرزا محمدی

- دکترا کارآفرینی از دانشگاه تهران
- قائم مقام اسبق صندوق صنایع و معادن
- مشاور و مدرس ستادهای مختلف فن آوری و صندوق نوآوری و شکوفایی
- عضو کمیته راه اندازی صندوق حمایت از پژوهشگران



دکترمهدي کنعانی

- دکترا مدیریت بازاریابی از دانشگاه تهران
- عضو هیئت علمی دانشگاه تهران
- مؤلف کتاب و پژوهشگر برگزیده در جشنواره پژوهش
- مدرس دوره های بازاریابی پیشرفته



دکترمحمد رحیم
اسفیدانی

- دکترا مدیریت از دانشگاه لیون فرانسه
- مدیرعامل و عضو هیئت مدیره گروه شرکت های شاتل
- نگارنده بیش از ۱۰۰ مقاله پژوهشی اقتصادی در ژورنال های معتبر



دکتراحمد رضا
نخجوانی

- عضو هیئت علمی سازمان مدیریت صنعتی
- قائم مقام مدیر عامل و معاون مالی و اداری شرکت ماناپیرو
- پیاده سازی نرم افزارهای بهای تمام شده و بودجه گروه نرم افزاری همکاران سیستم
- مدرس دوره های حسابداری در موسسات و سازمان های مختلف



دکترراضیه رضایی

مدرسان دوره

- دکترا حقوق گرایش جرم‌شناسی بین‌المللی از دانشگاه یو پی ام مالزی
- موسس مرکز توسعه خلاقیت و پژوهش استعداد کودکان
- مدرس دوره‌های حقوق کسب و کار و اصول و فنون مذاکره
- مشاور ارشد سازمان‌های و کسب و کارهای بزرگ



دکتر کیوان کیان

- فوق دکترا مدیریت پژوهه از دانشگاه جامع لندن
- عضو هیئت علمی دانشگاه تهران
- ارائه‌دهنده سبک نوی مدل‌سازی مدیریت سازمان با عنوان «النا»



دکتر سیامک
 حاجی یخچالی

- عضو هیئت علمی سازمان مدیریت صنعتی
- قائم مقام مدیر عامل و معاون مالی و اداری شرکت مانانیرو
- پیاده‌سازی نرم‌افزارهای بهای تمام‌شده و بودجه گروه نرم‌افزاری همکاران سیستم
- مدرس دوره‌های حسابداری در موسسات و سازمان‌های مختلف



استاد پژمان
تاج محربی

- دکترا مدیریت منابع انسانی از دانشگاه تهران
- مدیر مهندسی شرکت مدیریت و برنامه ریزی مبنا
- کارشناس ارشد طرح و برنامه شرکت ایران ترانسفو



دکتر امیرحسین
صبوریین



سرفصل‌های دوره

MBA STRATEGIC

عمومی

اصول و فنون مذاکره

مبانی سازمان و مدیریت

اصول بازاریابی

حسابداری برای مدیران غیرمالی

مدیریت منابع انسانی

مدیریت پروژه

اقتصاد برای مدیران

برنامه‌ریزی استراتژیک

مدیریت مالی

تخصصی

مدل‌های کسب و کار

مدیریت انتقال فناوری

تدوین طرح کسب و کار

مدیریت استراتژیک



MBA STRATEGIC

— FOR HIGH-TECH BUSINESS —

یکساله گرایش استراتژیک MBA

در کسب و کارهای فناورانه



با هم چشم انداز تان را به تصویر می کشیم...



www.UTBS.ir



۰۲۱-۹۱۰۰۷۷۷۵