

# Знакомство с Chicago Booth

Май 2013 г.

# CHICAGO BOOTH



The University of Chicago Booth School of Business

# Подход Чикагского университета к бизнес-обучению

## Мы учим руководителей

### «Как думать, а не что думать».



С самого основания школа Chicago Booth стремится давать знания на основании научных дисциплин. Подход Чикагского университета к бизнес-обучению сочетает **все самое лучшее из области концептуальных знаний и академической теории с практическим применением в реальном мире.**

# Наши ценности – взаимодействие и партнерство

**Chicago Booth: «Для нас самое важное – это взаимодействие. Мы верим в долгосрочные, разносторонние отношения со своими клиентами и в открытый обмен идеями».**



Мы считаем, что непрерывное, эффективное обучение находится на пересечении концептуальных, предметных и экспериментальных знаний. Вместе с вами мы сделаем так, чтобы программа охватывала области, наиболее важные и близко связанные с задачами обучения в конкретной среде. Наши преподаватели будут провоцировать учеников на то, чтобы они протестировали свои нынешние подходы к ведению дел и начали мыслить инновационно.

Концепция, разработанная профессорами Chicago Booth Дэвисом и Хогартом и подробно изложенная в их статье «Новый взгляд на обучение руководителей» (Rethinking Management Education, 2012).

# Работа в аудитории: глубокие вопросы - осмысленная любознательность - овладение базовыми понятиями бизнеса



# Примеры сотрудничества



GE Healthcare



The University of Chicago Booth School of Business

# ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ



«Мы были чрезвычайно впечатлены работой Chicago Booth – начиная с этапа разработки и до проведения нашей программы они превзошли все наши ожидания. В ходе работы специалисты Chicago Booth действовали с огромной самоотдачей, стремясь познакомиться с нашим бизнесом и понять его, они выслушивали наши требования и действовали в соответствии с ними, предвосхищая наши нужды и предлагая решения, соответствующие нашим целям».

**Джеф Барнс, Baker Tilly International**



«Я работаю с командой из бизнес-школы Chicago Booth последние 12 месяцев по разработке специализированной программы обучения руководителей, которая будет предложена нашему старшему руководству во всем мире. Они оказались очень надежными партнерами – внимательно прислушиваются к нашим требованиям, но иногда предлагают альтернативные решения, ссылаясь на свой опыт и стремясь обеспечить соответствие программы высочайшим стандартам. Они очень основательны в своем подходе и выработали у себя невероятную рабочую дисциплину, которая позволила соблюсти наши крайне жесткие временные рамки в ходе детальной, комплексной разработки программы».

**Крис Нейбор, HSBC**



«Практические советы преподавателей помогли каждому руководителю развить способность мыслить глубоко и нестандартно во всех аспектах их работы. Программа помогла им реализовывать свои идеи в рамках обычного рабочего процесса. Учителя также смогли раскрыть внутренние устремления каждого руководителя и создать спокойную и благоприятную атмосферу в классе для реализации этих устремлений».

**Нэнси Снайдер, корпоративный вице-президент, Whirlpool, формирование стратегических компетенций и лидерство**

## Raytheon

«Чикагский университет – это единственный ВУЗ, с которым мы работаем на регулярной основе. Отличительной чертой Chicago Booth является их целеустремленность – особенность Booth, которая воплощается в их стиле обучения. Этот стиль основан на спорах, дискуссиях и использовании доказательств для защиты своего мнения. Этот стиль мы пытаемся сделать главной темой нашей внутренней деловой культуры. Chicago Booth воплощает этот стиль больше, чем любая другая организация, которую я знаю».

**Дон Рончи, вице-президент по поставкам, Raytheon Six Sigma, старший руководитель по вопросам обучения**



# Повышение прибыльности на конкурентном рынке Российский частный банк

## КТО

## ЧТО И КАК

## Цели

**Стратегическая команда**  
ГД и команда менеджмента

**Модуль 1**  
Стратегическое мышление и маркетинг в сфере услуг

**Модуль 2**  
Маркетинг в сфере услуг и стратегии по выводу нового продукта

**Модуль 3**  
Коммуникации, изменения и высокоэффективные команды

**Модуль 4**

**Стратегическая команда**

- Выбор стратегического направления и приоритетов
- Развитие лидерских и организаторских способностей

**Команда руководителей**

- Понимание стратегического направления
- Понимание его вклада в бизнес
- Руководство реализацией стратегии
- Понимание своей роли во внедрении изменений и повышения эффективности своей деятельности и деятельности команды

Межмодульный практикум

Объединенные команды

Социальный капитал, разработка ценностей, видения, планирование

**Модуль 5**  
Управление изменениями, коммуникациями и принятие решений

**Модуль 1**  
Стратегическое мышление и маркетинг в сфере услуг

**Модуль 2**  
Маркетинг в сфере услуг и стратегии по выводу нового продукта

**Модуль 3**  
Высокоэффективные команды и управление талантами

Межмодульный проект  
Стратегические сессии

**Команда руководителей**  
Главы бизнесов, регионов и функций

Стратегическое направление и приоритизация: очная форма  
Презентация проекта, обратная связь

# «Выбор будущего» Североевропейская страховая компания

## Аудитория

Генеральный директор и совет директоров

*Нам не нужен консультант, нам нужно работать с профессором, чтобы стимулировать мышление и ставить новые ориентиры. Мы хотим отыскивать решения самостоятельно».*

## Задача

Компания перенесла серьезные стратегические и деловые изменения несколько лет назад. Сегодня перед ними стоит задача развивать успехи, которых удалось добиться на данный момент, и пересмотреть свои стратегические планы в свете влияния законодательства на страховой бизнес. Компании также требовалось решить некоторые культурные проблемы, возникшие после слияния, и стать более эффективной и гибкой организацией.

## Стратегия

Программа ориентировалась на создание подходящей среды, где профессора фасилитировали подробные обсуждения по серьезным вопросам, касающимся бизнеса и людей.

## Решение

Гибкая программа, где профессора работали вместе с командой старших руководителей в интерактивной среде, что дало участникам время проанализировать их реальные ситуации и подумать о предпочтительных вариантах действий. Программа предложила эффективное сочетание академических знаний, консалтингового опыта и «живого» приложения концепций к реальным примерам.



# «Выбор будущего» Североевропейская страховая компания

## Аудитория

40 перспективных руководителей из разных стран мира, где ведется работа

*Для обеспечения прибыльного роста нам нужны люди, которые смогут расти вместе с компанией и видеть далеко за пределы своих технических знаний.*

## Стратегия

Стратегия состояла в разработке уникальной программы с большим упором на эмпирическое обучение и активные действия, которая подошла бы для самых разных слушателей, сталкивающихся со сходными, но в то же время различающимися в некоторых аспектах деловыми задачами. Для этого мы включили эту программу в стратегию компании и в частности в их битвы «не допускающие поражения», связанные с обслуживанием клиентов.

## Задача

Это гибкая компания, которая постоянно пересматривает свои конкурентные позиции на мировом рынке и способы увеличения прибыли. Перед ней стояла задача поддержать своих сотрудников и придать им уверенности в том, что они могут не только понимать и реализовывать стратегию, но и предлагать новые идеи и брать на себя ответственность за их претворение в жизнь.

## Решение

В программе объединяется ряд обучающих методик, которые поощряют участников применять знания и опыт, полученные в ходе обучения. В первом модуле в качестве стратегии компании был представлен детальный, ориентированный на клиента подход к обеспечению обслуживания высочайшего уровня. Поэтапные изменения в работе, даже мотивированные повышением качества обслуживания клиентов, не могут сами по себе повысить эффективность компании. Для полного вовлечения сотрудников в реализацию этой задачи требуется Усовершенствованное руководство. Второй модуль был посвящен тому, чтобы предоставить таким руководителям все необходимые знания для эффективной реализации стратегических изменений и помочь им усовершенствовать собственные навыки управления.

# Почему Chicago Booth?

**Мы берем на себя ответственность**

Вы с самого начала сотрудничества знаете, с кем вам предстоит работать. Наша основная команда профессоров и руководителей по работе с клиентами берут на себя персональную ответственность за полноту программы и материалов, оценку окупаемости и управление отношениями с клиентами.

**Мы действуем мудро**

Мы являемся доверенными консультантами для наших клиентов, которые рассчитывают на нас, мы совершенствуем свои программы и готовы предложить консультации и советы по управлению талантами и организационным вопросам вне рамок программы.

**Мы упрощаем сложное**

Мы находим время, чтобы понять вашу внутреннюю культуру, ценности и задачи бизнеса, чтобы представить четкую связь между развитием руководства и управлением организацией. Мы вместе с вами определяем необходимый уровень обслуживания и четкие, измеримые цели. Мы хотим ясно представлять себе, чего от нас ожидают, и гарантируем выполнение поставленных задач.

**Мы стремимся к развитию**

Мы стремимся постоянно совершенствовать все аспекты взаимодействия с клиентами и предлагаемые нами решения. Мы открыты для сотрудничества с клиентами и не ограничиваемся вопросами развития руководителей, постоянно взаимодействуем с факультетами подготовки специалистов MBA, лабораториями менеджмента, консультантами и исследовательскими группами.

**Мы добиваемся успеха вместе**

Преподаватели решают работать с клиентом и начинать обучение, потому что чувствуют, что способны помочь. Наша команда работает вместе уже много лет и способна разработать связную, цельную программу.

# Чикагский университет

Одна из старейших бизнес-школ США (1898)



*«... университет, который не будет конкурировать с существующими институтами, но тот, что превзойдет их»*

**William Rainey Harper,**  
**Первый президент Университета Чикаго**

# Chicago Booth

## Преподаватели, которые меняют мир

**Преподаватели школы являются мировыми лидерами по генерированию новых идей:**

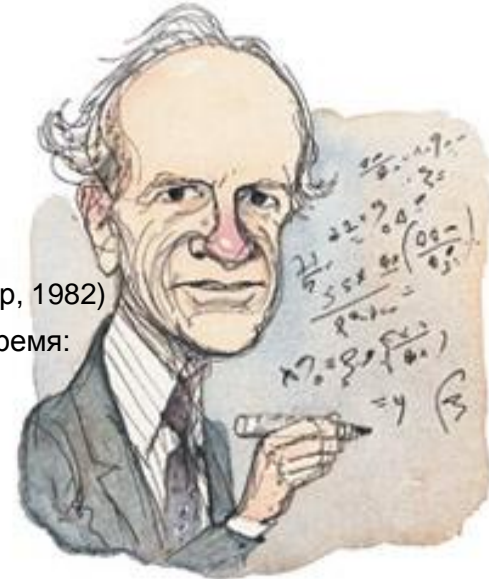
- 1-ая бизнес-школа, преподаватель которой получил Нобелевскую премию (Джордж Стиглер, 1982)
- 6 нобелевских лауреатов работали в Chicago Booth. Двое из них преподают в настоящее время:
  - **Гэри Беккер**, пионер в области HR-исследований
  - **Роберт Фогель**, один из ведущих специалистов, применяющих количественные методы в социальной и экономической истории

**Среди нынешних известных преподавателей:**

- Остан Гулсби, бывший главный экономический советник президента США Барака Обамы
- Рагурам Раджан, экономический советник президента Индии Пратибхи Патил, бывший главный экономист МВФ
- Юджин Фама, «отец» современной теории финансов
- Ричард Талер, автор книги «Толчок к правильному выбору» (Nudge) и советник нынешнего правительства Великобритании

**Известные выпускники:**

- Марк Лоуридж, главный финансовый директор IBM
- Дэвид Бут, сооснователь и генеральный директор Dimensional Fund Advisors
- Брэйди Дуган, генеральный директор Credit Suisse
- Джеймс МакКинзи, основатель McKinsey & Company
- Харольд Сиркин, старший партнер Boston Consulting Group и советник президента Барака Обамы



# Новаторские достижения Chicago Booth

Школа Chicago Booth уже более века является инновационным центром бизнес-обучения и генератором новых идей

## ПЕРВЫЙ

научный  
бизнес-  
журнал  
1928 г.

## ПЕРВАЯ

бизнес-школа  
с **6** преподавателями,  
получившими  
**Нобелевскую премию**

Джордж Стиглер 1982 г.  
Мертон Миллер 1990 г.  
Рональд Коуз 1991 г.  
Гэри Беккер 1992 г.  
Роберт Фогель 1993 г.  
Майрон Скоулз 1997 г.

## ПЕРВАЯ

и единственная в США  
бизнес-  
школа, предложившая  
программу Executive  
MBA в Европе 1994 г.  
и в Азии

## ПЕРВАЯ

и единственная в США бизнес-  
школа с действующими  
филиалами на 3 континентах  
Азия (Сингапур)  
Европа (Лондон)  
Северная Америка (Чикаго)

## ПЕРВАЯ

программа  
Executive MBA  
1943 г.

## ПЕРВАЯ

программа подготовки  
кандидатов наук в  
бизнесе 1920 г.

## ПЕРВАЯ

бизнес-школа,  
преподаватель которой  
получил **Нобелевскую премию**  
Джордж Стиглер 1982 г.

# В наших научно-исследовательских центрах проводятся революционные междисциплинарные исследования

## Центр поддержки решений

Исследования процессов, в рамках которых интуитивно, в ходе рассуждений или социальных взаимодействий возникают убеждения, суждения и варианты выбора – темы, имеющие важные приложения в разных контекстах, включая управление, маркетинг, финансы и государственную политику.

## Центр маркетинга Джеймса Килтса

Прикладные исследования по маркетингу, включая использование больших массивов данных.

## Центр экономических и государственных исследований Джорджа Стиглера

Исследования явлений политической и экономической жизни, а также их обоюдного влияния друг на друга.

## Центр предпринимательства Майкла Полски

Углубленное экспериментальное обучение, исследования и глобальное сотрудничество, ориентированные на создание и развитие новых предприятий

## Теоретико-прикладная программа

Исследования оптимизации, льгот, теории игр и теории цен.

## Чикагская энергетическая программа

Исследования экономического, экологического и геополитического влияния использования энергии.

## Институт экономических исследований Милтона Фридмана

Совместное учреждение Chicago Booth, Юридической школы и Факультета экономики Чикагского университета, занимающееся исследованиями государственных проблем.

## Беккеровский центр занимающийся теорией цен

Анализ и исследования роли, которую играют цены в фундаментальном функционировании экономической системы. Директор Стивен Левитт, автор книги *Freakonomics*.

## Обширное сообщество выпускников

**47.000**

Выпускников в 113 странах

**200+**

выпускников в России,  
это самое большое в России  
сообщество выпускников среди всех  
ведущих мировых бизнес-школ

**500+**

Преподают в бизнес-школах и  
университетах по всему миру

**6.200**

человек являются владельцами,  
генеральными директорами или  
ведущими руководителями фирм  
во всем мире