

ТРЕНИНГОВЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Подбор типовых решений для развития компетенций





Цели и задачи

Цель:

- Подобрать тренинговые программы, обеспечивающие реализацию системы внутрифирменной подготовки для развития каждой компетенции.

Задачи:

- Провести обзор типовых обучающих программ, представленных на московском рынке тренинговых услуг.
- По каждой компетенции рекомендовать 1-3 типовые тренинговые программы, наиболее подходящие для ее развития.*
- Дать рекомендации по способам развития компетенций, для которых нет готовых решений или типовые решения подходят частично, или предложение ограничено.

* По компетенции ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА типовые программы не рассматриваются, так как у каждой должности свои требования к содержанию данной компетенции.



Работа с информацией

Сбор данных:

- По информации, размещаемой в Интернете, проведение обзора ТОП-100 - тренинговых компаний и поиск предложений по ключевым словам – компетенциям.
- Условия сбора данных: наличие «работающих ссылок» на сайт компании и страницы с описанием тренинговых программ.

Принципы отбора типовых тренинговых программ:

- Анализ соответствия содержания тренинговой программы и компетенции, на развитие которой она направлена.
- Качество подготовки тренинговой программы (указание целей, результатов, детальность описания).



Результаты

График наличия программ для развития компетенций.



Проведен обзор 400 программ обучения от более, чем 130 компаний. Для развития компетенций рекомендовано 65 программ от 29 компаний.

Для развития большинства компетенций на рынке существует достаточное количество типовых программ обучения (тренинги, семинары).

Для развития компетенций ДИСЦИПЛИНА (самодисциплина), СИЛОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ, СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ, ЭРУДИЦИЯ, КОММЕРЧЕСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ, типовые программы обучения мало представлены или соответствуют лишь частично.



АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИИ

Способность делать выводы на основе переработки собранной информации, выделять главное и второстепенное, обобщать и систематизировать данные.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Институт развития Личности и Бизнеса	Системное мышление.	http://person.eduevents.ru/corporate/programs/think
	Управление информацией.	http://samopoznanie.ru/trainings/upravlenie_informaciey/?date=86090
	Критическое мышление.	http://person.eduevents.ru/training/programs/critical-thinking
Ольга Сагирова	Структурирование проблем и информации.	http://sagirova.ru/tekhniki-strukturirovaniya/strukturirovaniya-problem-i-informatsii
Авторская школа менеджмента Зифы Дмитриевой	Навыки работы с информацией, объективность как метод руководства в бизнесе.	http://www.management-zifa.ru/catalog2/kratkosrochnie_korporativnie_treningi/naviki_raboti_s_informatsiey_obbektivnost_kak_metod_rukovodstva_v_biznese/

Обучающие программы представлены на рынке в достаточной степени .

Они направлены на обучение работе с большими объемами информации, формированию навыков структурирования информации, умению выделять значимые факторы и устанавливать причинно-следственные связи.

Типовые названия таких программ: «Управление информацией», "Навыки работы с информацией", "Системное мышление" и т.п.

Рекомендация: Для повышения эффективности от тренинга можно предварительно пройти тренинги по развитию компетенции САМООБУЧЕНИЕ (развитие памяти, внимания, скорочтение).



ВИДЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВ

Понимание ситуации через взгляд на картину в целом и прогнозирование развития ситуации в долгосрочной перспективе.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Академия бизнес-практики "ТРИУМФ"	Бизнес-прогнозирование	http://www.triumph-academy.ru/biznes-prognozirovanie.html
Академия Роста	Стратегический менеджмент	http://ac-ro.ru/treningi/trening_strategicheskiy_men_edzhment/
Бизнес тренинг консалтинг	Промышленный маркетинг В2В: от анализа рынка к эффективным продажам.	http://www.btcon.ru/training_prommark.html
Insight Projects Group	Тренинг по планированию и прогнозирование спроса	http://www.inprojects.ru/planning.php
НОЧУ «Институт логистики и управления цепями поставок»	Прогнозирование спроса, планирование поставок и продаж	http://www.inlog.ru/prognozirovanie-sprosa-planirovanie-postavok-i-prodazh
НИСЭТ	Прогнозирование спроса. Планирование поставок и продаж	http://www.niset.ru/trainings/show/843/

Для развития этой компетенции на рынке существует достаточное количество бизнес-семинаров. Обучение проходит по двум направлениям:

- 1) стратегического менеджмента ("Бизнес-прогнозирование", "Стратегический менеджмент");
- 2) прогнозирования спроса и планирования продаж ("Промышленный маркетинг В2В", "Прогнозирование спроса и планирование")

Обучение проходит в форме двухдневных семинаров-тренингов. Этого достаточно для того, чтобы по новому взглянуть на бизнес и увидеть новые перспективы. Для более системного развития данной компетенции стоит использовать курсы и блоки из MBA программ по теме стратегический менеджмент.



ДИСЦИПЛИНА

Готовность следовать принятым на себя обязательствам, соблюдать действующие нормы, правила, распорядки, регламенты.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
БИЗНЕС-ШКОЛА «SRC»	Как заставить себя сделать?	http://www.src-master.ru/seminar/trening_peregovorov/kak-zastavit-sebya-SDEL%CO7/
Вдохновение перемен с Евгенией Харитоновой	Самодисциплина 2.0	http://eharitonova.ru/?page_selling=trening-samodisciplina-2-0-raz-i-navsegda
«КГ«Арбор»	Самодисциплина: долой прокрастинацию!	http://arborcg.org/self-discipline

Для развития компетенции ДИСЦИПЛИНА (самодисциплина) практически нет предложений корпоративного обучения от тренинговых компаний. Существующие предложения больше направлены на развитие умений управлять трудовой дисциплины менеджеров, чем на развитие самодисциплины сотрудников. Также есть частные предложения по бесплатному он-лайн обучению и самообучению компетенции ДИСЦИПЛИНА (самодисциплина). Как правило, такое обучение позиционируется как тренинги личностного роста.



КОММЕРЧЕСКАЯ ОРИЕНТАЦИЯ

Ориентация в своей деятельности на достижение компанией долгосрочной финансовой выгоды.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Актив Ресурс	Эффективные продажи B2B	http://www.aktiv-resurs.ru/profi/sales_b2b/effect_b2b/
Бизнес школа BTG	Активные продажи и сопровождение клиентов на рынке B2B	http://www.businessstg.ru/trainings/sales/Active_sales_and_support_customers_in_the_B2B_market/
«КГ«Арбор»	Тренажер «Коммерческая ориентация +	http://arborcg.org/b2b-sales

На рынке тренинговых программ нет готовых типовых решений для развития данной компетенции. Частично такую задачу решают тренинги продаж, включающие поиск и выбор клиента, предпродажную подготовку и послепродажное сопровождение клиента. На рынке тренинговых услуг около 10% таких предложений для сектора b2b. При этом остается открытым вопрос перенесения полученных навыков в реальную деятельность сотрудников. КГ «Арбор» предлагает проект со 100% соответствием данной компетенции, но это консалтинговый, а не узко тренинговый продукт.



КОММУНИКАТИВНОСТЬ

Работа над построением контактов с людьми, которые могут быть полезными для достижения производственных целей.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Ораторика	Мастер общения	http://www.oratorica.ru/trainings_trainers/our_trainings/master_obshe niya
НИСЭТ	Мастерство делового общения	http://www.niset.ru/trainings/show/767/
Бизнес тренинг консалтинг	Эффективная встреча с клиентом: как провести переговоры о продаже	http://www.btcon.ru/training_eff_vstrecha.html
Business partner	Успешные деловые переговоры	http://www.training-partner.ru/treningi/universalnye-treningi/uspeshnye-delovye-peregovory.html#.VITlUtKsWz6
ИКТ	Переговоры как партнерский стиль взаимодействия	http://www.ikt.ru/cgi-bin/view.pl?cid=1129614521&nid=1130152475&napravID=3038
КГ «Арбор»	Тренинг ведения переговоров	http://arborcg.org/negotiations

Для развития данной компетенции на рынке существует максимальное количество предложений.

Существует множество тренингов, направленных как на развитие отдельных аспектов данной компетенции, так и комплексное обучение.

Для сотрудников отделов продаж, имеющих базовые коммуникативные навыки, целесообразно развитие компетенции в тренингах сложных переговоров. Тогда как сотрудникам технических отделов, не связанных напрямую с продажами, можно рекомендовать тренинги по развитию общих коммуникативных навыков (см. "Мастер общения", "Мастерство делового общения").



НАСТАВНИЧЕСТВО

Обучение других, передача им знаний и формирование новых навыков, содействие их профессиональному развитию и обогащению практического опыта.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Актив Ресурс	Развитие сотрудника отдела продаж: практический курс для руководителя	http://www.aktiv-resurs.ru/profi/sales_boss/the_development_of_sales_staff:_a_prac/
Business partner	Эффективный наставник на производстве	http://www.training-partner.ru/treningi/treningi-dlya-hr/effektivnyj-nastavnik-na-proizvodstve.html#.VITN3tKsWz5
Профи Карьера	Методический тренинг наставников	http://www.seminarna.ru/seminar/78/0/376/seminar.html
«КГ «Арбор»	Мастер-классы по наставничеству	http://arborcg.org/tutorship

Для развития этой компетенции на рынке существует достаточное количество обучающих программ. Для компании Финвал характерна потребность в институте наставничества, как для продающих подразделений, так и для технических. В данном случае важно не только обучение НАСТАВНИЧЕСТВУ опытных сотрудников, но и создание методического обеспечения для внутрифирменной системы подготовки.

Рекомендация: Перед обучением будущих наставников необходимо выстроить систему внутрифирменной подготовки специалистов.



ОБУЧАЕМОСТЬ

Стремление интегрировать новый опыт в свою деятельность, способность улучшать эффективность деятельности при ее повторении.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Российский Союз Бизнес-тренеров, консультантов и коучей	Тренинг-семинар по самообучению и саморазвитию "САМ СЕБЕ ТРЕНЕР"	http://www.b-trainers.ru/?q=node/181
Русская школа управления	Учись учиться	http://uprav.ru/effectivnost-liderstvo/1343087666/
Школа Быстрого Чтения Олега Андреева	Доминанта	http://www.fastread.ru/prog/dominanta/
	Сатори	http://www.fastread.ru/prog/satori/
	Ультра-Рапид	http://www.fastread.ru/prog/ultra-rapid/

Программы обучения для данной компетенции в бизнес-стандарте на рынке не представлены. Тем не менее, на рынке существует множество курсов скорочтения, улучшения памяти, внимания, которые помогают развивать данную компетенцию. Для эффективного освоения программ обучения требуется высокая мотивация сотрудника.

Рекомендация: Развитие данной компетенции целесообразно проводить в самостоятельном режиме и на личные средства обучаемого.



ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ

Способность чётко представлять результат и удерживать его в процессе работы.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
MOLGA	Тренинг «Ориентация на результат, мотивация достижения»	http://www.molga.ru/services/detail.php?RID=158
Институт развития Личности и Бизнеса	Достижение целей	http://business.eduevents.ru/corporate/programs/quantum-approach
Exiclub	Тренинг постановки и достижения целей	http://exiclub.ru/organization/t_trainings_goalsetting/objective/

Программы обучения для развития этой компетенции позволяют участникам осознать собственные цели, сопоставить их с целями компании и наметить шаги их достижения. Полученные знания и навыки позволят участникам развивать свою эффективность и мотивируют сотрудника на достижение целей организации.



ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

Способность достигать бизнес-целей в выступлениях перед аудиторией.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Ораторика	Актерские технологии. Искусство публичного выступления и коммерческой презентации: технологии влияния и убеждения	http://www.oratorica.ru/trainings_trainers/our_trainings/akterskie_tehnologii
Институт развития Личности и Бизнеса	Тренинг публичных выступлений	http://person.eduevents.ru/corporate/programs/public-speaking-training
Академия бизнес-практики "ТРИУМФ"	Ораторское искусство и публичные выступления	http://www.triumph-academy.ru/effektivnoe-publichnoe-vystuplenie.html
Профи Карьера	Мастерство эффективной презентации и публичного выступления	http://www.seminarna.ru/seminar/39/0/94/seminar.html
КГ «Арбор»	Публичное выступление. Навыки презентации	http://arborcg.org/public-speaking

На рынке существует большое количество тренинговых программ для развития данной компетенции. Во всех программах предусмотрена работа с преодолением волнения и снятием страха публичного выступления. У участников формируются навыки вербального и невербального поведения перед аудиторией. В некоторые программы так же входит блок по обучению навыкам проведения коммерческой презентации.



РОЛЕВАЯ ГИБКОСТЬ - способность отыгрывать с разными контрагентами разные амплуа, использовать в коммуникации и решении управленческих задач внешние образы, соответствующие цели.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Ораторика	Театральный тимбилдинг или актерские технологии в бизнесе	http://www.oratorica.ru/trainings_trainers/our_trainings/teatralniy_teambuilding
Институт развития Личности и Бизнеса	Актерское мастерство. Артистизм как фактор успешности	http://person.eduevents.ru/training/programs/training-acting
КГ «Арбор»	« Фототренинг. Ролевая гибкость».	http://arborcg.org/role-flexibility

На рынке бизнес обучения представлены единичные программы для развития компетенции. Данные тренинги нацелены на раскрепощение человека и освоению новых сценариев поведения, они позволяют участнику опробовать себя в других новых для него амплуа.

Рекомендация: Для развития данной компетенции можно привлечь различные театральные студии и мастерские. (они не вошли в полном объеме в выборку корпоративных тренинговых программ.)



САМООРГАНИЗАЦИЯ

Способность чётко представлять результат и удерживать его в процессе работы.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Академия бизнес-практики "ТРИУМФ"	«Тайм-менеджмент. Как прожить 180 лет»	http://www.triumph-academy.ru/tajm-menedzhment-kak-prozhit-180-let.html
Академия живого бизнеса	Управление временем	http://www.akademiki.biz/korporativnie-treningi/professionalnaja-i-lichnaia-effektivnost/181-upravlenie-vremenem
Exiclub	Тренинг Тайм-менеджмента	http://exiclub.ru/organization/t_trainings_goals/etting/time/
КГ «Арбор»	Тренинг эффективного управления временем	http://arborcg.org/time

Обучающие программы для развития данной компетенции широко представлены тренингами по тайм-менеджменту. Обучение по данным программам позволяет сотруднику справиться с вопросами самоорганизации на системном уровне и приобрести устойчивые навыки выделения приоритетов в текущей деятельности, разрешения временных конфликтов и эффективного планирования в краткосрочной и долгосрочной перспективе.



СИЛОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ – контролируемая жёсткость в управлении, требовательность, готовность к решительным непопулярным действиям в ситуации конфликта.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Институт развития Личности и Бизнеса	Жесткий (директивный) менеджмент: технологии, возможности, риски, ограничения	http://person.eduevents.ru/corporate/programs/hard-management
Русская школа управления	Инструменты мотивации. От кнута до пряника	http://uprav.ru/personal/1334712847/

Развитие данной компетенции в незначительной степени реализуется тренинговыми программами по обучению компетенции УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ.

Только две компании (из 130 анализируемых) предлагают развернутые программы по развитию компетенции СИЛОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ . Осознанное и грамотное применение данной компетенции позволяет сократить зависимость необходимого результата от человеческого фактора и способствует быстрому достижению целей в кризисных ситуациях.



СОТРУДНИЧЕСТВО

Ориентация на активное взаимодействие с коллегами для реализации общих целей, навыки продуктивной совместной работы.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Академия Бизнес-практики "ТРИУМФ"	Тренинг - эффективное общение.	http://www.triumph-academy.ru/effektivnoe-obshchenie-vnutri-i-vne-kompanii.html
СИНТОН	Эффективная коммуникация: сотрудничество во имя дела	http://www.syntone.ru/trainings/index.php?training_id=241
Институт развития Личности и Бизнеса	Тренинг командообразования. Базовая программа	http://person.eduevents.ru/corporate/programs/team
LTC	Тренинг по командообразованию.	http://1ltc.ru/open/tr6

Компетенцию СОТРУДНИЧЕСТВО развивают на тренингах по командообразованию. На рынке существует достаточное количество обучающих программ по развитию данной компетенции. Основной целью является формирование различных типов команд для решения бизнес задач. формированию навыков сотрудничества хорошо представлены на рынке. где достижение поставленных игровых (тренинговых) задач возможно только с привлечением других людей.

В 2008 году опубликовано учебное пособие «Технологии командообразования», подготовленное сотрудниками компании «КГ «Арбор». В издании рассматривается полный цикл процедур командообразования. В приложении опубликованы методические материалы из практики авторов.



СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Политическое чутьё, способность использовать официальные и скрытые взаимоотношения ключевых фигур внутри компании клиента, поставщика или в отрасли.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Бизнес тренинг консалтинг	Социальный капитал - управление деловыми связями. Networking	http://www.btcon.ru/training_networking.html
Business Plant	Управление конфликтами в компании	http://www.businessplant.ru/ru/trainings/detail/9/
Академия Бизнес-практики "ТРИУМФ"	Манипуляции персоналом	http://www.triumph-academy.ru/vliyaniye-ubezhdenie-manipulyatsiya.html
Русская школа управления	Эмоциональный интеллект	http://uprav.ru/effectivnost-liderstvo/1334638794/
Институт развития Личности и Бизнеса	Эмоциональный интеллект. Эмоциональное влияние	http://person.eduevents.ru/training/programs/emotional-control
КГ «Арбор»	Коммерческая ориентация + Распознавание лжи	http://arborcg.org/b2b-sales http://arborcg.org/lie-recognition

На рынке нет тренинговых программ полностью развивающих данную компетенцию. Хорошо представлены тренинги Эмоционального интеллекта, которые раскрывают суть межличностных отношений и обучают навыкам управления взаимоотношениями. При этом практически нет обучающих программ для понимания принципов функционирования социальных связей и распознавания скрытых взаимоотношений внутри компаний клиентов. Эта часть социального интеллекта охвачена циклом тренажерами «Коммерческая ориентация +» КГ «Арбор».



СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ

Способность эффективно действовать в неблагоприятных условиях и в ситуации давления.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Академия бизнес-практики "ТРИУМФ"	«Стресс-менеджмент. Тренинг эмоциональной компетентности»	http://www.triumph-academy.ru/stress-menedzhment-trening-emotsionalnoj-kompetentnosti.html
LTC	Повышение стрессоустойчивости сотрудников	http://ltc.ru/open/tr10
Ars Vitae	Стрессменеджмент	http://www.arsvitae.ru/articles/179/84/lichnaya-effektivnost.html
КГ «Арбор»	Антистресс. Управление ресурсными состояниями	http://arborcg.org/antistress

На рынке существует большое количество тренинговых программ для развития данной компетенции. На тренинге сотрудники научатся распознавать источник стресса, овладеют навыками профилактики и коррекции стрессовых состояний.



УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Создание и внедрение систем управления различного уровня, проектирование и оптимизация организационных структур и бизнес-процессов.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Business partner	Управление изменениями	http://www.training-partner.ru/treningi/trening-upravlenie-izmeneniyami.html#.VlfQ3tKsWz4
Институт развития Личности и Бизнеса	Управление изменениями в практике бизнеса	http://person.eduevents.ru/corporate/programs/management
Академия бизнес-практики "ТРИУМФ"	Тренинг "Управление изменениями в организации"	http://www.triumph-academy.ru/upravlenie-izmeneniyamy.html

На рынке существует достаточное количество тренинговых программ для развития данной компетенции. На занятиях участники ознакомятся с ключевыми принципами и подходами к управлению изменениями, получат представление о существующих проблемах и рисках на пути внедрения изменений, приобретут практический опыт использования различных методов и инструментов для осуществления изменений в своей компании.



УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛНЕНИЕМ

Делегирование полномочий, постановка и распределение задач исполнителям, контроль за их решением.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Институт развития Личности и Бизнеса	Управление исполнением	http://person.eduevents.ru/corporate/programs/pm
	Делегирование и управление исполнением	http://person.eduevents.ru/corporate/programs/delegation
Бизнес тренинг консалтинг	Отдел продаж: эффективное управление подчиненными	http://www.btcon.ru/training_otdprod_efupr.html
Академия бизнес-практики "ТРИУМФ"	Тренинг: Делегирование полномочий	http://www.triumph-academy.ru/delegirovani-e-polnomochij.html

На рынке существует большое разнообразие тренинговых программ для развития данной компетенции. От тренингов для начинающих руководителей до локализованных на отдельных ключевых аспектах управления. Участники обучаются правильно использовать сильные и слабые стороны своих подчиненных для достижения запланированных результатов в оптимальные сроки. Они приобретают навыки эффективного обмена информацией, постановки целей перед коллективом сотрудников, делегирования и контроля исполнения.



УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ - способность выделять факторы и обстоятельства, приводящие к недостижению целей и предпринимать меры по минимизации или компенсации, или предотвращению рискованных событий.

КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Альт-инвест	Практика управления рисками в реальном бизнесе	http://www.alt-invest.ru/index.php/ru/seminary/programmy-seminarov/programma-seminara-praktika-upravleniya-riskami-v-realnom-biznese
Институт развития Личности и Бизнеса	Управление рисками/ риск-менеджмент	http://person.eduevents.ru/corporate/programs/risk-man
ГК Международный институт менеджмента	Семинар: Управление рисками в проекте	http://www.gkmim.ru/index.php?area=trening&trening=242

Обучение по развитию данной компетенции проводится в форме бизнес-семинаров. На занятиях слушатели знакомятся с методами оценки рисков и способами управления рисками; с примерами построения системы управления рисками в компании и международными стандартами в области управления рисками. Предполагается, что полученные знания слушатели будут самостоятельно применять к анализу рисков на своем предприятии.

Рекомендация: Целесообразно разработать экспертную систему хеджирования рисков и передать ее узким специалистам компании, дополнив ее узкоспециальным обучением (финансовым рискам, логистическим рискам, таможенным и т.п.)



КОМПАНИЯ	НАЗВАНИЕ ПРОГРАММЫ	ССЫЛКА
Институт гозакупок	Контрактная система в сфере закупок товаров, работ и услуг: правовое регулирование	http://www.roszakupki.ru/courses/detail.php?ID=2310
Институт типовых решений - Производство	Семинар «Планирование и диспетчеризация производства»	http://itrp.ru/content/company/news/itrp317.php
ВШЭ Институт подготовки специалистов оборонного комплекса и инфраструктурных отраслей	Особенности корпоративного управления в интегрированных структурах оборонно-промышленного комплекса	http://ipsok.ru/index.php?page=corp
Русская школа управления	Экономика предприятия: ориентация на создание ценности бизнеса	http://uprav.ru/finansy-economics/1334552797/
B&G Group Ltd.	Экономика производственной деятельности и использования ресурсов	http://www.finofficer.ru/Edu/Education.php?id=21&idinfo=0&menu=2

Для развития данной компетенции хорошо подходят отдельные модули MBA программ и различные курсы повышения квалификации. Данные программы обучения хорошо представлены на рынке, но находятся за пределами выборки TOP-100 бизнес-тренинговых программ. В таблице представлены программы для развития Управленческой ЭРУДИЦИИ в сфере права, производства, управления и экономики предприятия. В результате обучения у сотрудников должно сформироваться целостное представление о производственном предприятии, его деятельности, управлении в контексте его окружения.

Рекомендация: Для развития компетенции Управленческая ЭРУДИЦИЯ целесообразно привлечь преподавателей системы MBA, или преподавателей специализированных отраслевых ВУЗов для чтения лекций сотрудникам. Наиболее продуктивно развитие компетенции произойдет при параллельной отработке полученных знаний в кейсах, предусмотренной в системе тренажеров «Коммерческая ориентация +» КГ «Арбор».