

ზოგადი მენეჯმენტი და გაყიდვების მართვა

ლექტორი

დავით ჭიაბერაშვილი

კურსის დრო

18 შეხვედრა (36 საათი)

კურსის მიზანი

ზოგადი მენეჯმენტისა და გაყიდვების მართვის კურსი სტუდენტებს სთავაზობს სრულყოფილ ცოდნას მენეჯმენტის ყველა ასპექტის შესახებ. კურსი გამდიდრებულია პრაქტიკული დავალებებით, რეალური მაგალითებითა და მასალებით.

კურსის მიმდინარეობისას სტუდენტებს ექნებათ ჯგუფებში კოლაბორაციისა და ბრენშტორმინგის შესაძლებლობა, რათა გაუმკლავდნენ სხვადასხვა გამოწვევებს.

სასწავლო კურსის შინაარსი

ლექცია 1: შესავალი მენეჯმენტში

- რატომ ვსწავლობთ მენეჯმენტს
- რა არის მენეჯმენტი
- მენეჯერის ფუნქცია-მოვალეობები
- მენეჯმენტის 14 პრინციპი

ლექცია 2: გარემო და კულტურა

- მენეჯერის შეზღუდვები და გამოწვევები
- გარე და შიდა გარემოებები
- რა გავლენა აქვს გარემოს მენეჯერებზე
- ორგანიზაციული კულტურა
- ბიზნესის სოციალური პასუხისმგებლობა

ლექცია 3: გადაწყვეტილების მიღება

- გადაწყვეტილების მიღების პროცესი
- გადაწყვეტილების მიღების ეტაპები
- Root Cause Analysis
- Pareto Analysis
- 5 Why
- ინტუიციის როლი გადაწყვეტილების მიღებაში

ლექცია 4: პრაქტიკა

ლექცია 5: ფინანსები #1

- რა საჭიროა ფინანსების ცოდნა?
- ფინანსური უწყისები
- ხარჯები და მისი ტიპები
- თვითღირებულება
- გასაყიდი ფასი
- ფასნამატი და მარჟა

ლექცია 6: ფინანსები #2

- შეწონილი მარჟა
- BEP
- P&L და ფორმულა
- ROI/IRR/ROE/ROA

ლექცია 7: ორგანიზაციული ცვლილებები

- პრობლემის და გადაწყვეტილების ტიპები
- გადაწყვეტილების მიღების პირობები
- აზროვნების სტილი
- ცვლილება და მათი საჭიროება
- ცვლილების ეტაპები
- წინააღმდეგობების მართვა

ლექცია 8: სტრატეგია და მიზნები

- დაგეგმვის საფუძვლები
- SMART მიზანი
- მიზნის დასახვის მიდგომები
- MBO პრინციპი
- ორგანიზაციის სტრატეგია და SWOT ანალიზი
- CitizenM - ქეისის განხილვა
- სტრატეგიის საფეხურები

ლექცია 9: შუალედური გამოცდა

ლექცია 10: კონტროლი

- კონტროლი და მისი მნიშვნელობა
- კონტროლის ტიპები
- კონტროლის თანამედროვე საკითხები
- დაგეგმვისა და კონტროლის ტექნიკის მოდელი
- რესურსების განაწილების ტექნიკა
- განრიგის დაგეგმვა - PERT მოდელი

ლექცია 11: HR MANAGEMENT

- მექანიკური და ორგანული სტრუქტურები
- ტრადიციული ორგანიზაციული სტრუქტურები

- რატომ არის ადამიანური რესურსების მართვა (HRM) მნიშვნელოვანი?
- HRM-ის ფუნქცია მოვალეობები
- შერჩევა
- ორიენტაცია
- თანამშრომლის განვითარება

ლექცია 12: კომუნიკაცია

- რა არის და რა საჭიროა კომუნიკაცია
- ვერბალური და არავერბალური ტიპის კომუნიკაციები
- ფორმალური და არაფორმალური კომუნიკაცია
- ეფექტური კომუნიკაციის მეთოდები
- აგრესიის მართვა
- უკუკავშირის მიცემა

ლექცია 13: პრაქტიკა

ლექცია 14: მოტივაცია

- რა არის მოტივაცია?
- მასლოუს მოთხოვნილებების იერარქიის თეორია
- მაკგრეგორის თეორია X და თეორია Y
- ჰერცბერგის ორფაქტორიანი თეორია
- სამი მოთხოვნილების თეორია
- მიზნების დასახვის თეორია
- განმტკიცების თეორია
- მოტივაციის მიმცემი სამუშაოს ფორმირება
- სამართლიანობის თეორია
- მოლოდინის თეორია

ლექცია 15: გაყიდვები #1

- რა არის გაყიდვები?
- გაყიდვების ტიპები
- რატომ ყიდულობს მომხმარებელი პროდუქტს?
- რატომ არ ყიდულობს მომხმარებელი პროდუქტს?
- უარის შიში და წინააღმდეგობის გადალახვა
- გაყიდვების ტექნიკები

ლექცია 16: გაყიდვები #2

- გაყიდვების დაგეგმვა
- ბაზრის ანალიზი (მომხმარებელი, მომწოდებელი, კონკურენტი)
- კონკურენტული უპირატესობის ანალიზი
- გაყიდვების სტრატეგიის განსაზღვრა

ლექცია 17: გაყიდვები #3

- ფაიფლაინ მენეჯმენტი
- გაყიდვების ეტაპების განსაზღვრა
- მომხმარებლის საჭიროებების ანალიზი
- კითხვების დასმის ტექნიკა
- გაყიდვების პროგნოზის ანალიზი
- გაყიდვების პროცესის ოპტიმიზაცია

ლექცია 18: ფინანსური გამოცდა

სასწავლო კურსის შედეგები

კურსის მსმენელები ისწავლიან:

- მენეჯმენტის საფუძვლებსა და ძირითად ფუნქცია-მოვალეობებს;
- პრობლემის იდენტიფიცირებასა და გამომწვევი მიზეზების დადგენას;
- ფასწარმოქმნის მეთოდებს;
- მოტივაციის საფუძვლებს;
- ორგანიზაციული ცვლილების საფუძვლებსა და წინააღმდეგობის მართვის ტექნიკებს.

კურსის მსმენელები შეძლებენ:

- მიზნების სწორად დასახვასა და მათ კონტროლს;
- ROI, ROA, ROE, IRR, BEP და ა.შ. გამოთვლას;
- ფინანსური უწყისების გარჩევას;
- როგორც შიდა, ისე გარე გარემოს ანალიზის გაკეთებას;
- გადაწყვეტილების მიღების პროცესის მართვას;
- სწორი უკუკავშირის მიცემას;
- გაყიდვების სწორად დაგეგმვასა და მართვას.

ლექტორის შესახებ

- დავით ჭიაბერაშვილი არის Public Sector Account Director კომპანია „Huawei“-ში;
- მანამდე იყო სატელეკომუნიკაციო კომპანიის „სქაიტელის“ კომერციული დეპარტამენტის დირექტორი;
- 2023 წელს იკავებდა საოპერაციო დირექტორის პოზიციას Extra.ge-ში;
- 2018-2023 წლებში მუშაობდა Microsoft-ში ისეთ პოზიციებზე, როგორებიცაა:
 - MW SSP | Country Representative
 - MW Solution Specialist Education

- BDM (Business Development Manager) Education
- დავითს აქვს გაყიდვების, ბიზნესის მართვისა და სატელეკომუნიკაციო ბიზნესში მუშაობის 15+ წლიანი გამოცდილება, მათ შორის კავკასუს ონლაინსა და ჯეოსელში;
- დავითი არის მოწვეული ლექტორი კავკასიის უნივერსიტეტში.