

Академія Education

2023



Академія Education



Створена на базі ТОВ «Школа
Бухгалтерської Справи «Маестро».



Компанія 2022 року. Випустила більше 6000 студентів за такими напрямками як «Бухгалтерський облік в BAS Бухгалтерія», «Облік ПДВ», «Облік у сільському господарстві. BAS Агро», «Фермер і бухгалтерія», «Стартап Мій бізнес», «Облік і аудит», «Розвивайлик», «Казкова бухгалтерія» (курс для дітей).



Юрченко Наталія Анатоліївна

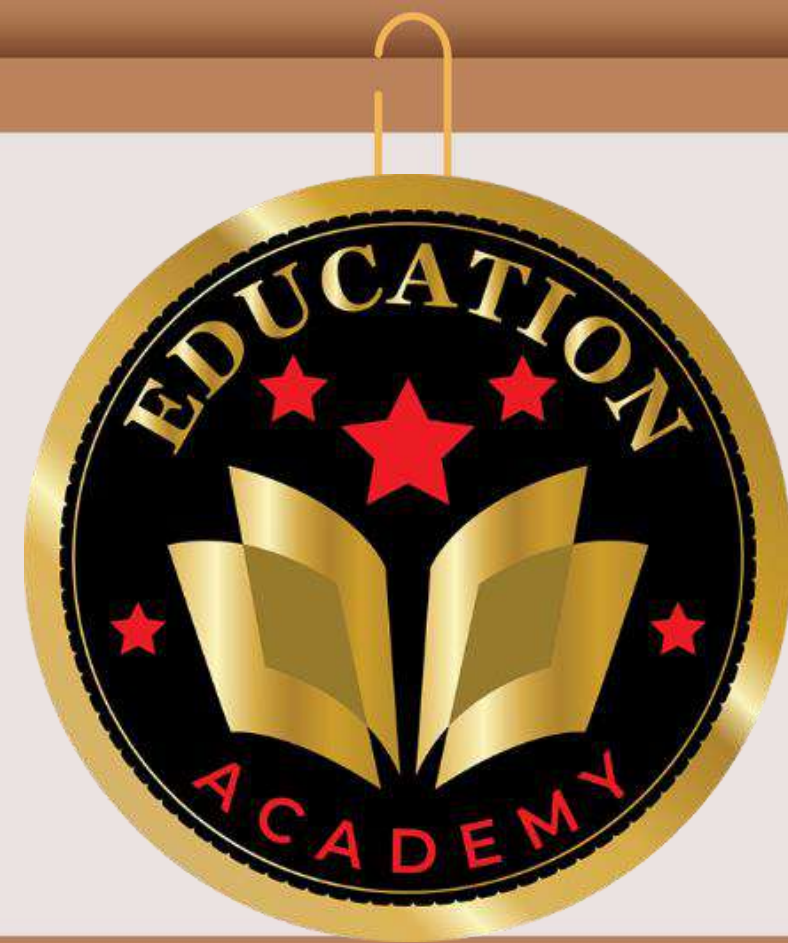
Засновниця, ідейна натхненниця, автор
навчальних програм та курсів

Стаж в бухгалтерії та управлінні командою
– *20 років*

Власний бізнес у сфері освітніх послуг
– *5 років*

Місія Академії

Виплекати справжніх професіоналів у сфері фінансів, продажів та управління персоналом, які зможуть підвищити ефективність компаній, на які працюють, зможуть створити власні бізнеси, зможуть розвивати економіку України.

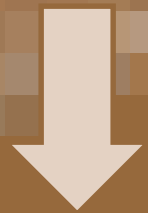


Принципи Академії



- | | | | |
|-----|---|-----|---|
| ■ 1 | Якісні знання | ■ 5 | Приклади на існуючому бізнесі |
| ■ 2 | Практичні навички | ■ 6 | Людяність |
| ■ 3 | Використання новітніх технологій у навчанні | ■ 7 | Індивідуальний підхід до кожного студента |
| ■ 4 | Ефективні інструменти | | |

Структура Академії Education



■ Факультет I

Менеджмент
управління
командою

■ Факультет II

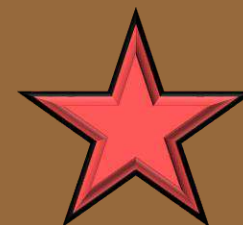
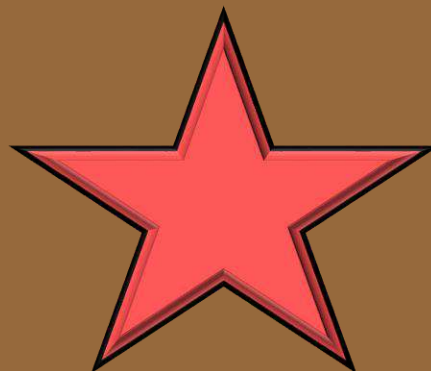
Менеджмент
продажів

■ Факультет III

Менеджмент
фінансів

■ Факультет IV

Менеджмент
ФІТ



Факультет 1

Менеджмент

управління командою

Визначення аспектів лідерства, вмілого формування команди, налагодження комунікації в середині командної системи, контроль процесів.

Аспекти підбору кадрів та стратегічного планування.

Надання ефективних інструментів роботи з персоналом, практичні поради по вибудові власного стилю лідерства

КОМПАНІЯ

7 ДЕПАРТАМЕНТ АДМІНІСТРАЦІЯ		1 ДЕПАРТАМЕНТ ПОБУДОВА	2 ДЕПАРТАМЕНТ ПОШИРЕННЯ			3 ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСИ	
Власник бізнесу	Виконавчий директор	Заступник директора по комунікації	Маркетолог	Продажі	Таргетолог	Фінансист	Бухгалтер
1. Стратегія 2. Ідеї 3. Успішні продукти 4. Онсінй продукт 5. Маркетингова стратегія 6. Добре описана технологія 7. Зростання доходу 8. Юридично захищена компанія 9. Масштабування	1. Контроль роботи 1-6 департаментів 2. Цінова політика 3. Прайс 4. Максимальний оборот 5. Високий прибуток 6. Координація	1. Висока швидкість потоку часток 2. Дотримання політики 3. Статистики 4. Кадри відповідають своєму посту 5. Перевирти на знання співробітників своїх ПІ 6. В порядку вся кадрова документація	1. Відкід дайіння та кореспонденція швидко прийтітита та направлена до потрібних співробітників 2. Зручні робочі місця 3. Комфортний офіс, забезпечення канц./госп. товарами 4. Комфортний магазин, забезпечення канц./госп. товарами 5. Статистики і на стедах ЦО 6. Преміювання 7. Рекомендаційна Рада	1. Дохід 2. Дебіторка 3. Прайс з переліком продуктів 4. Ведення актуальної бази клієнтів 5. Знання свого продукту і знання цінкової політики 6. Каталог з продуктами, постійно оновлювати 7. Вчасно опрацюувати ліди 8. Працюємо з холодними	1. Налаштування таргетованої реклами 2. Корекція оферів 3. Оновлення інформації про Продукт 4. Ефективні кампанії, які створюють велику кількість відгуків 5. Вчасно і якісно виготовлені матеріали по просуванню, передані в точки розповсюдження	1. Прозраунок планових витрат. 2. Вихід на прибуток 3. Фінансове планування 4. Дебітори, які вчасно отримують рахунки на оплату 5. Розподілення грошей на витрати 6. Контроль цін на витрати 7. Директива з точними даними	1. Рознесення банку (потіака/безпотіака) 2. Нарухування зарплати 3. Складання звітності 4. Вчасно сплачені податки 5. Точні і вчасно складені звіти 6. Збережені активи 7. Вчасно виплачена зарплата персоналу
ЦКП: Успішно використовувати ефективну технологію, безпечний розвиток компанії	ЦЛП: Успішно реалізовані плани, розвиваюча і прибуткова компанія	ЦЛП: Висока швидкість потоку часток, успішні співробітники	ЦЛП: Висока швидкість знаходження вузких місць, прибуток, задоволені співробітники, високий рівень знань свого ЦКП	ЦКП: Дохід компанії більше ніж витрати, мінімум дебіторки	ЦКП: Потенційні клієнти, які розуміють цінність продукту компанії, відгуки потенційних клієнтів	ЦКП: Витрати не перевищують доходи, вичака дебіторка, виконані кредиторські зобов'язання	ЦКП: Повністю враховані всі активи, грошової цінності, відповідальність перед контролюючими органами
ЦКП: Посилення і розвиваюча компанія, яка виробляє продукт високої якості		ЦКП: Введення на пост, хороше виробництво своїх продуктів співробітниками	ЦКП: Дохід компанії більший, ніж витрати			ЦКП: Збережені, враховані і не втрачені свої цінності грошові та матеріальні активи.	
Статистика: - % Виконаної стратегії - Отримані дивіденди - % масштабування	Статистика: - Ваг/чист дохід - Середня зп персоналу - Виконання плану Департаменту - Перевіряючі списки Деп. і рахунок балів	Статистика: - Кількість прийнятих працівників - К-сть введ. на пост - К-сть приведені у відповідність кадродкум. - К-сть налагодж. комунік. ліній	Статистика: - К-сть проведення РН - 0 % викон.План по проад - % викон.План по проад - К-сть заочочень співроб. - К-сть вз.кореспонд.	Статистика: - Валдоходу грн. - %Плану продаж - % Вичагої дебіторки - К-сть опрацюваних лідів - К-стьодажних клієнтів - К-сть опрацюваних холодних зв'язків	Статистика: - Валдоходу грн. - %Плану продаж - % Вичагої дебіторки - К-сть опрацюваних лідів - К-стьодажних клієнтів - К-сть опрацюваних холодних зв'язків	Статистика: - К-сть лідів - Ціна 1 ліда - Ціна клієнта - Банк майбутнього - К-сть відгука/поз./негат	Статистика: - %Доходу над витратими - К-сть дебіторки, грн. - Сума витрат, за тиждень - К-сть оплечених рах. - %Збережених Активів

4 ДЕПАРТАМЕНТ ВИРОБНИЦТВО, ТЕХНІЧНЕ ЛОГІСТИКА			5 ДЕПАРТАМЕНТ КВАЛІФІКАЦІЇ, ЯКОСТІ		6 ДЕПАРТАМЕНТ ПРОСУВАННЯ, З ПУБЛІКОЮ	
Цех, виробництво, технологія	Склад	Логіст	Кваліфікація	Якість	Партнерка	Брендинг
1. Виготовлений по технології продукт 2. Дотримання цітко технологічної карти 3. Капкмуляція 4. Зміна комплектуючих в калькуляції 5. Організація процесу виробництва	1. Працівники складу, вчасно проінформовані про заявку на товар/продукцію 2. Комплектація замовлень 3. Прийнятий від постачальника на зберігання і відображення в обліку 4. Зберігання товару, продукції без втрат	1. Клієнт, вчасно проінформований про можливість отримати свій товар 2. Вчасна доставка 3. Безпомилково укомплектований з відповідними стандартами	1. Навчання нових фішок 2. В доступі є потрібна література та сайти 3. Відповідність матеріалів у навчанні напрямку компанії 4. Співробітники, які навчалися індивідуально, приміняють знання в роботі 5. Контроль знань співробітників	1. Знайдені в результаті перевірок інспекцій відхилення від прийятих стандартів якості 2. Виявлені відхилення в якості продукту 3. Улагоджені клієнти, готові продовжувати співпрацювати далі 4. Прийняті товари продукти від покупця з відхиленням від стандартів 5. Повні і вчасно підготовлені звіти про якість роботи компанії 6. Ефективні програми по вдосконаленню продукту 7. Вчасно і якісно завершені програми	1. Система ВНС 2. Залучені нові покупці з допомогою консультацій на сайтах і спец. Форумх 3. Вступні послуги	1. Бездоганний вигляд компанії і співробітників 2. Публікація позитивних відгуків про компанію 3. Позитивний імідж компанії в очах співробітників 4. Організація мероприємств, викликаючий у публіці увагу і захоплення 5. Сюжети, статті, коментарі, соц. Мережі, спідкувати за іміджем компанії
ЦКП: Виготовлений якісний/продукт згідно технології	ЦКП: Надійно збережений на складі і оперативно виданий товар, наявність якого повністю відповідає даним обліку	ЦКП: Оперативно і в повній комплектності видані клієнтам замовлення	ЦКП: Компетентні співробітники, які виготовляють якісно свої продукти	ЦКП: Продукт компанії ідеальної якості	ЦКП: Покупці і партнери компанії, які привносять нових клієнтів	ЦКП: Привабливий, професійний імідж компанії в очах публіки
ЦКП: Оперативно виконані замовлення клієнтів, передані їм в встановлені строки			ЦКП: Компетентні співробітники, які виготовляють якісно свої продукти і ЦКП компанії бездоганної якості		ЦКП: Розширююча область діяльності і нові клієнти компанії, позитивний імідж	
Статистика: - К-сть виготовлених якісних продуктів - К-сть впроваджених нових інструментів - % виконаних планів по виробн. - % забезпечення матеріалами - К-сть проведених заходів з атестації	Статистика: - К-сть виданих продуктів - % збережених продуктів - К-сть проведених інвентаризацій - К-сть опрацюваних бух. док. - % задоволених клієнтів упаковкою	Статистика: - К-сть відгружених продуктів - % завантаженості - Облік тари, шт - К-сть пустих доставок - % бою, нестачі - % задоволених клієнтів	Статистика: - К-сть проведених навчань співроб. - К-сть нових клієнтів - К-сть закритих циклів	Статистика: - К-сть задоволених клієнтів - % улагоджених клієнтів - % повернених клієнтів - К-сть виявлених неякісних продуктів	Статистика: - К-сть виплачених ВНС - К-сть приведені нових клієнтів - К-сть холодних зв'язків	Статистика: - К-сть постів в соц. мережах - К-сть позитивних відгуків - К-сть публікацій і нових оферів - % охайних співробітників - К-сть проведених мероприємств

Факультет 1

Менеджмент управління командою



- 1 Модуль – Стратегічне планування менеджера
- 2 Модуль – Бізнес план, структура.
- 3 Модуль – Оргсхема на фірмі.
- 4 Модуль – Оргполітика, вміння написання. Приклади 3 Оргполітик.
- 5 Модуль – Капелюх, опис посту, вміння написання капелюха.

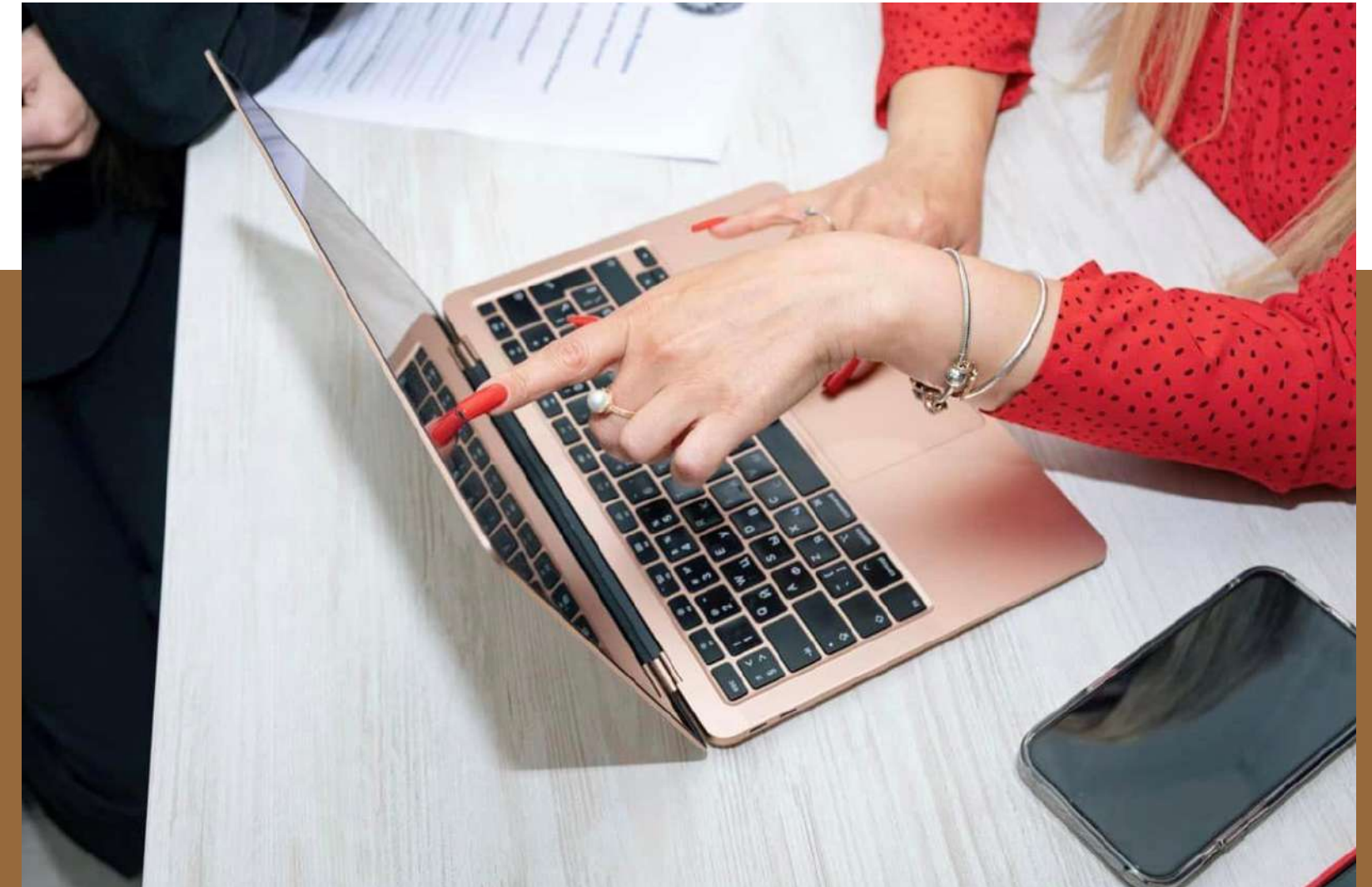
- 6 Модуль – Комунікація, позиціонування менеджера.
- 7 Модуль – Кадрова політика, штрафи.
- 8 Модуль – HR, підбір персоналу.
- 9 Модуль – Розрахунки ефективності роботи менеджера. КПІ
- 10 Модуль – Ріст на посаді. Моделі стилю управління
- + 36 корисних порад для досягнення результатів.



Факультет 2

Менеджмент продажів

Вивчення сучасних методів та технологій продажів.
Практичні інструменти підвищення обсягів продаж, які працюють у сучасному бізнесі.
Поради по підвищенню власної ефективності себе, як працівника.
Маркетинг, цільова аудиторія, CRM та інші основні аспекти налагодження ефективних продажів.



Факультет 2

Менеджмент продажів



- 1 Модуль – Стратегічний Маркетинг в компанії.
- 2 Модуль – Хто такий Маркетолог, основні навички і якості.
- 3 Модуль – Департамент маркетингу, Оргсхема. Побудова стратегічного маркетингу.
- 4 Модуль – Воронка продажів, комплект. Цінова політика.

- 5 Модуль – Для чого потрібно знання Продукту.
- 6 Модуль – Опис технології продажів.
- 7 Модуль – Навчання менеджерів з продажу. Базова характеристика менеджера з продажу.
- 8 Модуль – Планування. Координація і контроль.
- 9 Модуль – Продукт поста менеджера з продажів, підпродукти.
- 10 Модуль – Аналіз функцій менеджера з продажу.



Факультет 2



Менеджмент продажів

- 11 Модуль - Матриця компетенцій. Модуль - Інструмент Статистики.
- 12 Модуль - CRM система. ADS manager. Посадкова сторінка, створення. Лід-магніт.
- 13 Модуль - Сайт.Чат бот.
- 14 Модуль - Конверсія продаж. План продаж, структура, побудова.
- 15 Модуль - Життя клієнта.

- 16 Модуль - КПІ менеджера з продажу.
- 17 Модуль - Робота з базою даних клієнтів. Злив ліда.
- 18 Модуль - План по доходу.
- 19 Модуль - Правила телефонних перемовин.
- 20 Модуль - Інтернет маркетинг, базові рецептори



Факультет 3

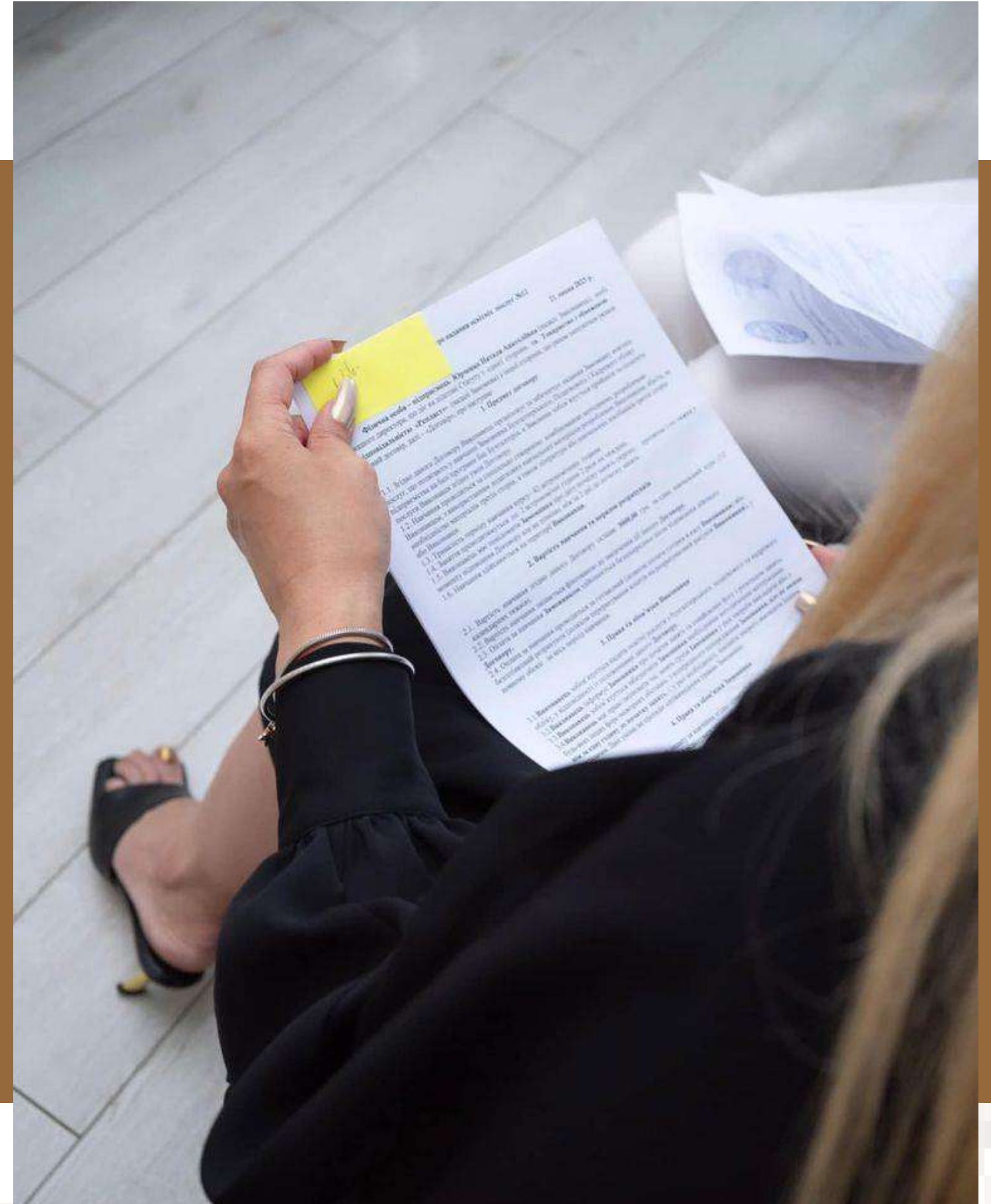
Менеджмент фінансів

Знання у сфері управління фінансовими потоками.

Практичні інструменти керування активами та приклади їх використання у реальних бізнесах.

Опанування правильного використання фінансів та аналізу фінансової потужності. Розрахунки інвестиційної спроможності.

Готові таблиці для роботи у сфері управління фінансовими активами.



Факультет 3

Менеджмент фінансів



- 1 Модуль –Фінансове планування, крапка беззбитковості.
- 2 Модуль – Фінансова Директива
- 3 Модуль – Аналіз звітності, P&L Баланс.
- 4 Модуль – Автоматизація обліку, Бас Корп.

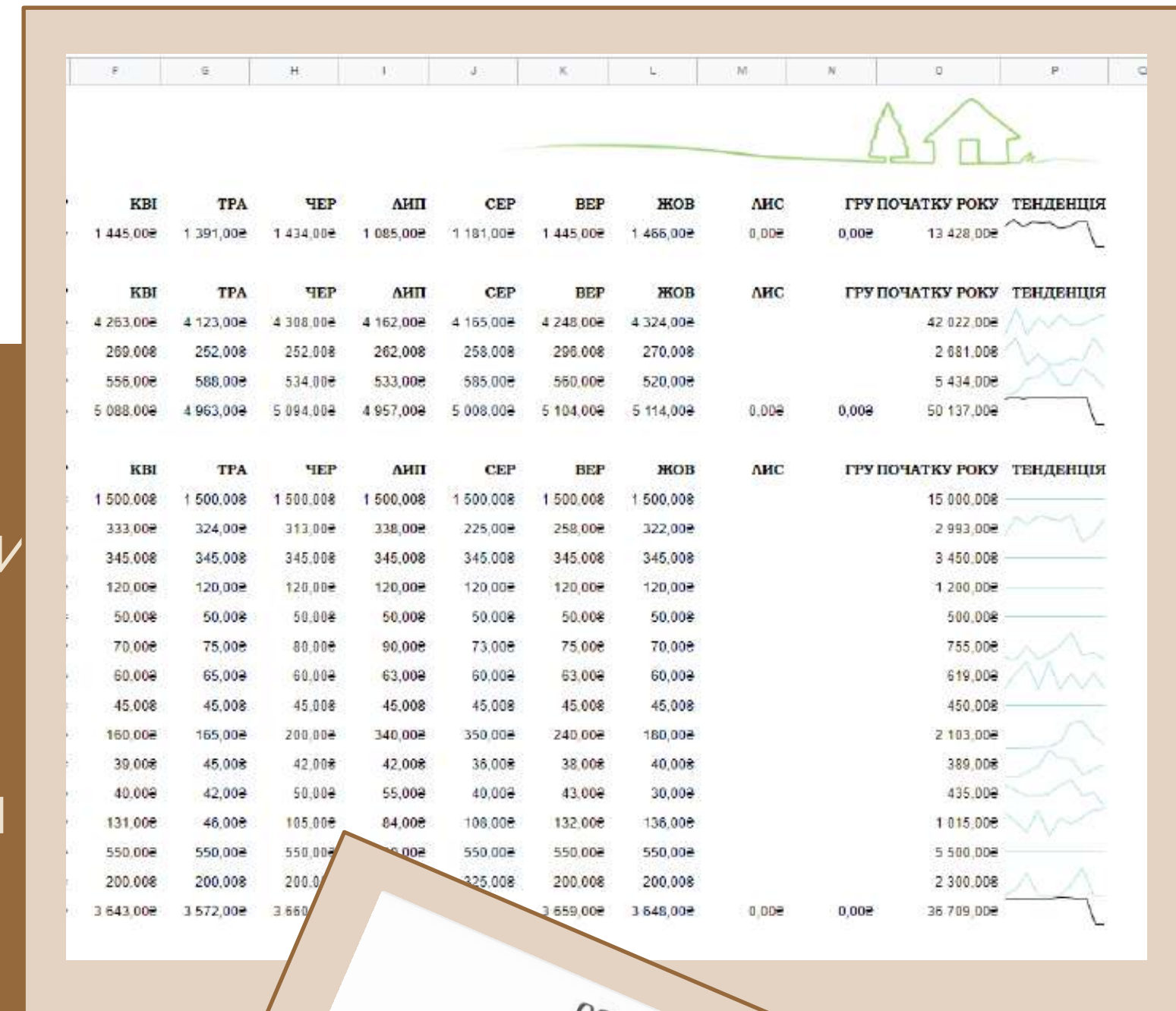
- 5 Модуль – ПРРО та функціонал ЕК.
- 6 Модуль – ОПФГ, собівартість.
- 7 Модуль – Зарплата, управління Департаментом Фінансів.
- 8 Модуль – Штрафи, перевірки бізнесу.
- 9 Модуль – Розрахунок рентабельності Бізнесу.
- 10 Модуль – Розрахунок показника інвестицій.



Факультет 4

Менеджмент ФІТ

Вивчення інформаційних технологій ведення бізнесу, що дозволяє підвищити свою ефективність та мінімізувати втрачений час на обробку інформації. Ефективні інструменти роботи з даними у таких програмах як Excel, Word, Power Point та хмарними прототипами цих програм на сервісі Google.



Факультет 4

Менеджмент ФІТ



Група модулів MS Excel:

- Модуль 1. Основи роботи в MS Excel
- Модуль 2. Форматування та редагування даних
- Модуль 3. Формули. Функції. Зведені таблиці
- Модуль 4. Google таблиці: чому такі популярні?
- Модуль 5. Корисні інструменти MS Excel

- Модуль 6. Візуалізація даних
- Модуль 7. Складський облік. Облік продажів. Зразки готових таблиць

Група модулів MS Word:

- Модуль 8. Основи роботи в MS Word
- Модуль 9. Правила редагування тексту
- Модуль 10. Засоби форматування
- Модуль 11. Google документи та їх можливості
- Модуль 12. Робота з темами та полями. Рецензування документу



Факультет 4

Менеджмент ФІТ



- Модуль 13. Графіки та малюнки. Допоміжні інструменти
- Модуль 14. Створення документів для роботи у сфері виробництва та торгівлі. Зразки документів

Група модулів MS PowerPoint

- Модуль 15. Основи роботи в MS PowerPoint

- Модуль 16. Основні засоби створення та редагування презентацій
- Модуль 17. Робота з текстом
- Модуль 18. Графіка та мультимедіа у презентації
- Модуль 19. Створення та редагування корпоративного шаблону
- Модуль 20. Мистецтво поєднання кольорів
- Модуль 21. Налаштування та поширення презентації. Сервіс Canva



Наші переваги:

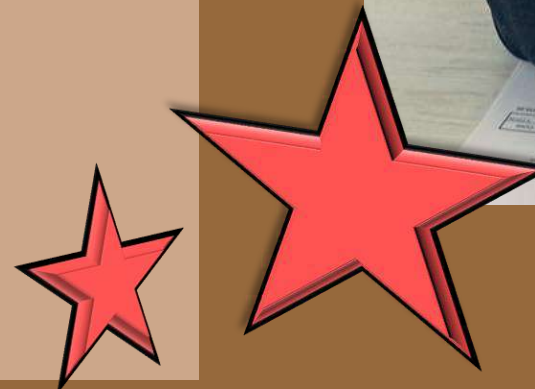


- 1 Індивідуальний підхід до кожного студента
- 2 Супровід куратора протягом всього навчання та зворотній зв'язок по домашніх завданнях
- 3 Викладачі – практики
- 4 Мінімум теорії. Практичні кейси

Команда Академії Education

*Юрченко
Наталія
Анатолівна*

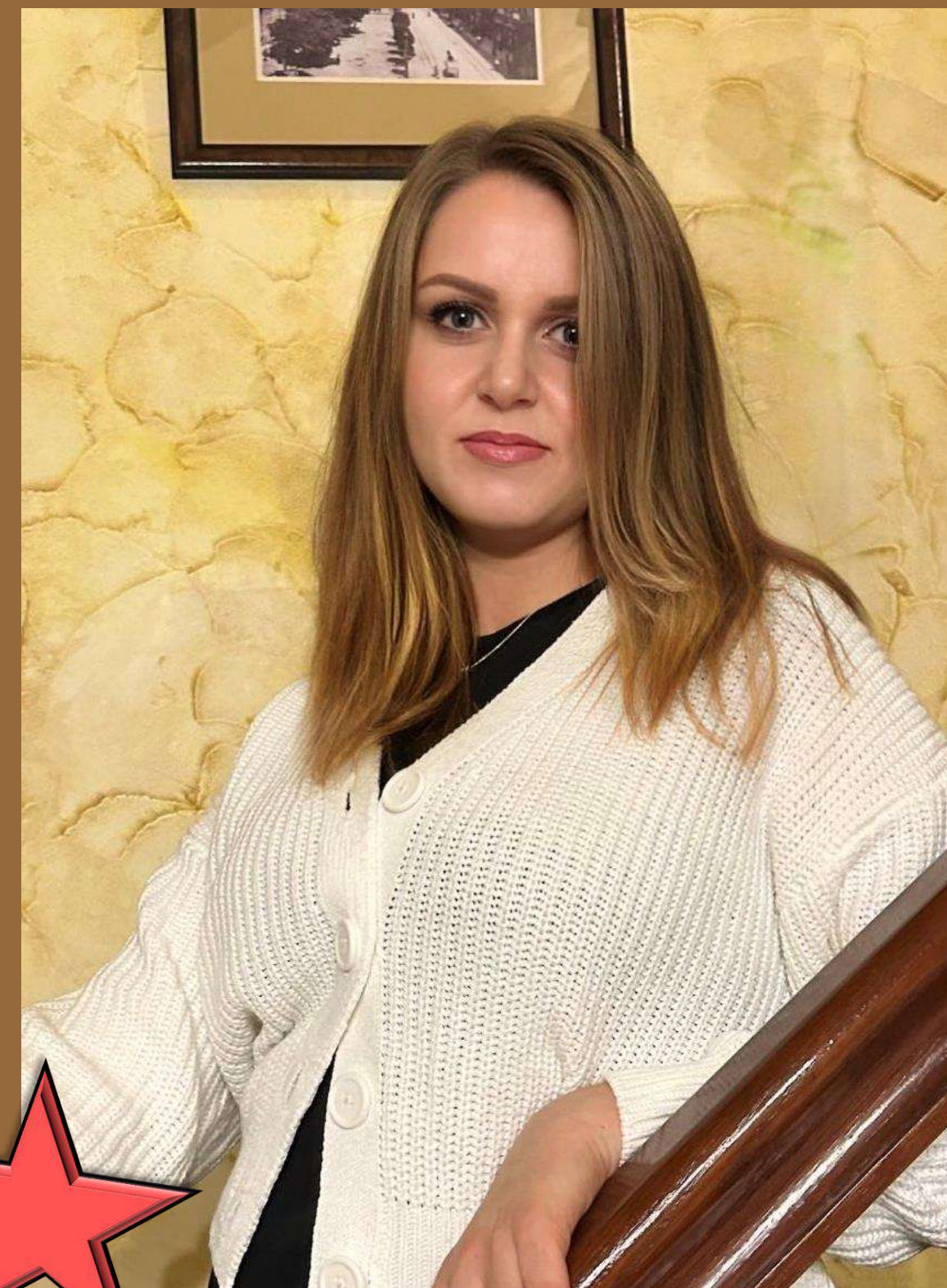
Засновниця Академії, автор та викладач
факультетів «Менеджмент управління
командою», «Менеджмент продажів»,
«Менеджмент фінансів»



Команда Академії Education

*Цюпій
Наталія
Сергіївна*

Керівник Академії, куратор



Команда Академії Education

*Юрченко
Тетяна
Валентинівна*

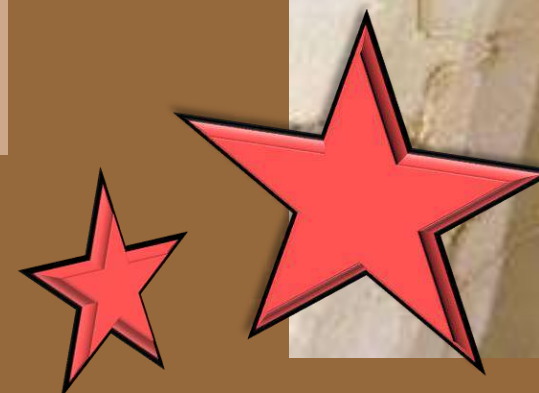
Викладач Факультету «Менеджмент ФІТ»,
куратор



Команда Академії Education

*Вознюк
Людмила
Вікторівна*

Керівник відділу продажів



Соціальна значущість **Академії** Education



- 1 Спеціалізована бізнес-освіта
- 2 Сприяння розвитку підприємництва
- 3 Підготовка професійних кадрів
- 4 М'які умови оплати

Наші контакти



+380 67 903 4788
+380 67 184 0116



EducationacademyNA@gmail.com

м.Вінниця

Вул. Р.Скалецького, 15а

м.Львів

вул. Б.Хмельницького 176,

оф.206, БЦ Лемберг

