ПК-20

Технический заказчик: от стратегии к практике

Направление: Курсы повышения квалификации

Количество часов: 72

Налоговый вычет: 13% для физических лиц

Описание программы

Уникальная практико-ориентированная программа повышения квалификации «Технический заказчик от стратегии к практике» аккредитована ассоциацией "НОТЕХ"
Программа охватывает весь цикл реализации инвестиционно-строительного проекта от предпроектных проработок до ввода объекта в эксплуатацию
Курс от практиков, экспертов компаний, входящих в ассоциацию "НОТЕХ", основанный на реальных кейсах, поможет вам качественно реализовывать проекты
Программа включает теоретический блок и посещение строящихся объектов для практического ознакомления с функционалом Технического заказчика
О программе на сайте АкадемияИрбис

Квалификация и документ об образовании

Наименование документа
Удостоверение установленного образца Политехнического Университета

Стоимость обучения

Форма обучения	Стоимость	Продолжительность	Время занятий	Начало обучения
Оффлайн	27 000 руб.	2 недели	18:30-21:30	По мере набора группы

Модули

Модуль	Дисциплины
Система координат в работе Технического заказчика	• Цели, задачи, функции и роль Технического заказчика на различных этапах реализации инвестиционно-строительного проекта. • Система менеджмента качества в реализации функций технического заказчика.
Стоимостной инжиниринг в реализации инвестиционно-строительного проекта	• Жизненный цикл инвестиционного проекта и его стоимость. • Понятие стоимостного инжиниринга. Управление стоимостью инвестиционно-строительного проекта в составе услуги Технического заказчика. • Формирование стоимости проекта в зависимости от этапа его реализации. • Организация эффективной процедуры проведения тендеров по выбору подрядчиков и поставщиков как инструмент стоимостного инжиниринга.
Технический заказчик на различных этапах реализации инвестиционно-строительного проекта	• Этап предпроектных проработок. • Этап управления проектированием – разработка проектной документации (ПД), рабочей документации (РД), сметной документации. • Этап строительства объекта и ввода в эксплуатацию. Цели и задачи Технического заказчика на данном этапе.

Посещение строительного объекта	
Мастер-класс СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ МОТИВАЦИИ	О наиболее эффективных системах мотивации инжиниринговых компаний, о роли человеческого фактора и системы в создании дополнительной ценности бизнеса.