

# Նախագծերի կառավարում (Waterfall Approach)

Տևողություն 35 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Դասընթացը հիմնված է PMI®-ի մեթոդաբանության վրա: Դասընթացի շրջանակներում մասնակիցները կուսումնասիրեն պլանավորման, կառավարման, մոնիթորինգի ու վերահսկման մեթոդներ: Մանրամասն կծանոթանան թիմի անդամների պարտականություններին, ինչպես նաև նախագծի առաջընթացի գնահատմանը: Կիրառելով տարբեր մեթոդներ՝ մասնակիցները կկարողանան ընտրել սցենարներ նախագիծը լավագույնս կառավարելու համար:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Սահմանել նախագծի կառավարման հիմնական հասկացություններ ու տերմինաբանություն
- Բացահայտել նախագծի կառավարման շրջափուլը
- Կազմել աշխատանքային թիմեր
- Ուսումնասիրել բիզնես դեպքեր
- Սահմանել նախագծի նպատակը և ցանկալի արդյունքները
- Նախագծի անդամների համար սահմանել դերեր
- Գնահատել նախագծի ռեսուրսները
- Մշակել նախագծի կանոնադրությունը և շահառուների գրանցումը
- Կառուցել արդյունավետ WBS, ծրագրի ժամանակացույց
- Ստեղծել նախագծի բյուջե
- Հետևել ու վերահսկել ծրագրի կատարումը
- Պարզել և կառավարել ծրագրի ռիսկերը և շահառուներին
- Կիրառել ծրագրի որակի կառավարման մեթոդներն ու գործիքները

## Նպատակային խումբ

- Նախագծի կառավարման մեջ սկսնակներ
- Նախագծի ղեկավարներ, ովքեր չունեն նախագծերի կառավարման մասնագիտական գիտելիքներ
- Նախագծի թիմի անդամներ որոշակի աշխատանքային փորձով
- Նախագծի ղեկավարներ, ովքեր կարիք ունեն ընդլայնել տեսական գիտելիքներն ու բարելավել գործնական հմտությունները

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն / Անգլերեն



# Նախագծերի կառավարում (Agile Approach)

Տևողություն 35 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Դասընթացը ներկայացնում է նախագծերի կառավարման Agile մոտեցումները, սկզբունքները, արժեքները և փորձը: Պրակտիկ օրինակների և դեպքերի քննարկման միջոցով ներկայացվում են նախագծերի ճկուն կառավարման այնպիսի մեթոդներ, ինչպիսիք են՝ Scrum, Kanban, Lean և XP: Մասնակիցները կսովորեն հաջողակ Agile նախագծեր պլանավորելու և իրականացնելու հիմունքները: Դասընթացը նաև նախապատրաստում է մասնակիցներին PMP® որակավորման քննությանը:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Պլանավորել և իրականացնել նախագծեր՝ կիրառելով Agile մեթոդաբանություն
- Տարբերակել Waterfall և Agile մեթոդաբանությամբ նախագծերի կառավարման առանձնահատկությունները
- Տարբերակել նախագծերի կենսացիկլերի տեսակները
- Կիրառել նախագծերի կառավարման Agile մեթոդաբանությունները, սկզբունքները և մեթոդները
- Համեմատել և հակադրել Scrum, Kanban և Lean մեթոդաբանությունները
- Ստեղծել ինքնակազմակերպվող թիմեր և ճկուն միջավայր, որոնք կտան բարձրորակ արդյունքներ

## Նպատակային խումբ

- Նախագծի կառավարիչներ
- Բիզնես դեկավարներ
- Նախագծի թիմի անդամներ, որոնց նախագծերը սկսել են կառավարվել Agile մոտեցմամբ
- Մարդիկ, ովքեր ցանկանում են սովորել Agile մոտեցմամբ նախագծի կառավարում
- PMP® որակավորման հավակնորդներ

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն / Անգլերեն



# Կառավարիչների սերտիֆիկացման ծրագիր

Տևողություն 140 ժամ

## Ծրագրի նկարագիր

Դասընթացին միջին և բարձր օղակի կառավարիչները կգինվեն կառավարման և առաջնորդության արդի գիտելիքներով, կունենան անձնային աճ և զարգացում որպես առաջնորդներ, ինչպես նաև կզարգացնեն թիմի կառավարման և առաջնորդության կարողությունները:

## Ծրագրի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

### Մոդուլ 1: Կառավարման հիմունքներ (2 առարկա)

- Գնահատել և տարբերակել կառավարման և առաջնորդության առանձնահատկությունները
- Կիրառել կառավարման տարբեր ոճեր տարբեր անհատներին և թիմերին ղեկավարելիս
- Գնահատել հաղորդակցման վրա ազդող գործոնները թիմում
- Կիրառել պատվիրակելու ազդեցիկ հմտություններ
- Ստեղծել ոգեշնչող ներքին մշակույթ

### Մոդուլ 2: Անձնային աճ և զարգացում (4 առարկա)

- Արդյունավետ կառավարել ժամանակը
- Կառավարել կոնֆլիկտները և արդյունավետ հաղորդակցվել
- Կիրառել արդյունավետ որոշումներ կայացնելու և խնդիրներ լուծելու հմտությունները
- Վերլուծել սեփական կատարողականը ռեֆլեկսիայի սկզբունքով

### Մոդուլ 3: Թիմի կառավարում (7 առարկա)

- Կառավարել թիմի կատարողականը
- Կիրառել բուլչինգի և մենթորինգի հմտություններ
- Ընտրել և ներգրավել տաղանդներին
- Կառավարել փոփոխությունները
- Կառուցել կազմակերպչական մշակույթ և արժեքներ
- Օգտագործել ռազմավարական առաջնորդության հմտություններ

## Նպատակային խումբ

Բարձր օղակի կառավարիչներ  
Միջին օղակի կառավարիչներ  
Սեփական բիզնես ձեռնարկողներ

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն



# Ժամանակի արդյունավետ կառավարում

Տևողություն 6 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Կազմակերպության յուրաքանչյուր աշխատակից պետք է տիրապետի ժամանակի արդյունավետ կառավարման մեթոդներին, գործիքներին և հմտություններին: Այս դասընթացը կօգնի Ձեր աշխատակիցներին ձեռք բերել ժամանակն ավելի արդյունավետ կառավարելու և այն ավելի կարևոր ու արժեքավոր աշխատանքերի ու նախագծերի վրա ծախսելու հմտություններ:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Սահմանել և հասնել կարճաժամկետ, միջնաժամկետ և երկարաժամկետ նպատակներին
- Ձեռք բերել արդյունավետ պլանավորման հմտություններ
- Վերահսկել սեփական գործողությունները
- Սահմանել առաջնահերթություններ
- Բացահայտել «ժամանակի գողերին» և պայքարել դրանց դեմ
- Հաղթահարել սթրեսը գերծանրաբեռնվածության դեպքում
- Խթանել կազմակերպության աշխատանքների արդյունավետությունը

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն



# Արդյունավետ դասավանդման հմտություններ

Տևողություն 12 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Այս դասընթացի շնորհիվ մասնակիցները ծեռք կբերեն գործնական հմտություններ և ինքնավստահություն, որն անհրաժեշտ է գիտելիքի փոխանցման և լսարանի կառավարման համար: Այն կօգնի դառնալ ոչ միայն գիտելիք հաղորդող, այլ նաև ուսումնառությանը խթանող մասնագետ:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Հասկանալ մեծահասակների ուսումնառության յուրահատկությունները
- Վերլուծել մասնակիցների կարիքները
- Չարգացնել ուսումնամեթոդական նյութն ընտրելու և այն մատուցելու հմտությունները
- Կիրառել ինտերակտիվ ուսուցման և ուսումնառության հնարքները
- Գնահատել դասավանդման մեթոդների և դասընթացի արդյունավետությունը
- Հեշտորեն կառավարել լսարանի տարածայնությունները

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն

## Նպատակային խումբը

- Մասնագիտական ոլորտներում վերապատրաստում անցկացնող աշխատակիցներ
- Մասնագետներ, ովքեր կազմակերպում, համակարգում և գնահատում են կազմակերպության աշխատակիցների ուսումնական գործընթացը
- Մարդկային ռեսուրսների ղեկավարներ, մասնագետներ



# Հաճախորդների արդյունավետ սպասարկում

Տևողություն 12 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Արդի մրցակցային շուկայում հաճախորդների արդյունավետ սպասարկումը յուրաքանչյուր սպասարկող ընկերության համար ավելի ու ավելի կենսական է դառնում: Այս դասընթացը կնպաստի հաճախորդների հետ երկարաժամկետ համագործակցության հաստատմանը՝ պահպանելով հին կապերը և ձեռք բերելով նորերը, դրանով իսկ ապահովելով սպառողների թիրախավորված թվաքանակ և աճող եկամուտներ:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Շփվել հաճախորդների հետ առավել արդյունավետ
- Կիրառել խոսքային և ոչ խոսքային հաղորդակցման գործիքներ
- Կիրառել հեռախոսային էթիկայի հմտություններ
- Կիրառել հաղորդակցման հատուկ մեթոդներ դժվար հաճախորդների հետ շփումներում
- Արդյունավետ կառավարել հաճախորդների բողոքները և հաղթահարել լարվածությունը
- Խորությամբ ընկալել և ճիշտ գնահատել հաճախորդների պահանջմունքները, նախապես կանխել հնարավոր բողոքները

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն



# Վաճառքի արդյունավետ հմտություններ

Տևողություն 12 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Դասընթացը ներառում է վաճառքի ինչպես ամբողջ գործընթացի, այնպես էլ առանձին շրջափուլերի բաղադրիչների խորքային և մանրագնի վերլուծություն: Դասընթացը նպատակ ունի նվազեցնել վաճառքի սկսնակ և անփորձ մասնագետների վերապատրաստման հոգսերը կազմակերպությունում: Այն մասնակիցներին զինելու է փորձված մեթոդներով և տեխնիկական հնարքներով, որոնք անմիջապես կկիրառվեն աշխատանքի վայրում:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Բացահայտել հաճախորդների կարիքները և գտնել վաճառք կատարելու հնարավորությունը
- Իրականացնել ակտիվ, խաչաձև և վերադիր վաճառքներ տեղում, հեռախոսով և կորպորատիվ ձևաչափով
- Չարգացնել հաճախորդի առարկություններին արձագանքելու ունակությունները
- Կառուցել երկարաժամկետ և վստահելի հարաբերություններ հաճախորդների հետ՝ առաջարկելով լուծումներ և ոչ թե ուղղակի ապրանքներ կամ ծառայություններ
- Կիրառել վաճառքն ավարտելու ճիշտ տեխնիկա՝ հասնելով հաճախորդի՝ գնելու պատրաստակամությանը
- Չարգացնել վաճառքի անհատական ոճ հաճախորդների յուրաքանչյուր տիպի հետ

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն



# Բանակցային հմտություններ

Տևողություն 8 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Կազմակերպության աշխատակիցների մեծ մասն առնչվում է բանակցությունների հետ ինչպես առօրյա գործնականում, այնպես էլ ռազմավարական բնույթի բանակցություններում: Բանակցությունների արդյունավետությամբ է պայմանավորված ընկերության հաջողության մեծ մասը: Այս դասընթացի ավարտին մասնակիցները կտիրապետեն բիզնես միջավայրում բանակցային գործընթաց վարելու արդյունավետ հմտություններին և գործիքներին:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Պատրաստվել բանակցային գործընթացի բոլոր փուլերին
- Հմտորեն նկարագրել իրենց տեսակետը, դիրքորոշումը, առաջարկը
- Հստակեցնել ինչպես իրենց, այնպես էլ մյուս կողմի նպատակը, շահերը և շահերի քարտեզը
- Տիրապետել բանակցային 5 ոճերին
- Չարգացնել փոխշահավետ բանակցային մտածելակերպ
- Չսպել զգացմունքները թե՛ բանակցությունների, լարված իրավիճակների ժամանակ
- Կիրառել հատուկ հնարքներ լարված իրավիճակներում հաղթող դուրս գալու համար

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն





# Վաճառքը և բանակցությունը որպես ռեֆլեքս

Կորպորատիվ ծրագիր

## Ծրագրի նկարագիր

Դասընթացը վերապատրաստման հաջողված ծրագիր է, որը Ձեր կազմակերպության վաճառքի մասնագետներին կսովորեցնի հաճախորդների ճիշտ թիրախավորման, արդյունավետ բանակցման, հաճախորդի տեսակի և կարիքի բացահայտման, ժամանակի կառավարման, պրոդուկտի ճիշտ ներկայացման հմտություններ: Ծրագիրը իրականացվել է մի շարք կազմակերպություններում և հաջողությամբ պսակվել:

## Ծրագրի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- ճիշտ թիրախավորել գնորդներին
- Բացահայտել վաճառքի ներուժը
- Ձևակերպել ճիշտ հարցեր՝ հաճախորդի խնդիրներն ու կարիքները բացահայտելու համար
- Արդյունավետ նախապատրաստվել առաջին կոնտակտին
- Պատրաստվել բանակցությունների բոլոր փուլերին
- Կիրառել խոսքային և ոչ խոսքային հաղորդակցման տեխնիկաներ
- Ներկայացնել մրցակցային առավելությունները
- Կիրառել գործարքի փակման կոնկրետ տեխնիկաներ
- Կառուցել երկարաժամկետ հարաբերություններ
- Արդյունավետ կառավարել ժամանակը
- Իրականացնել հեռախոսային վաճառքներ
- Բանեցնել հատուկ հնարքներ լարված իրավիճակներում հաղթող դուրս գալու համար
- Ստեղծել կառուցողական և հետադարձ կապ

## Նպատակային խումբ

- Բիզնեսի զարգացման պատասխանատուներ
- Շուկայի զարգացման պատասխանատուներ
- Բրենդ մենեջերներ
- Վաճառքի մասնագետներ
- Հաճախորդների սպասարկման մասնագետներ
- Չանգերի կենտրոնի աշխատակիցներ
- Կորպորատիվ հաճախորդների սպասարկման մասնագետներ

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն



# Համոզիչ պրեզենտացիայի հմտություններ

Տևողություն 40 Ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Մերօրյա գործարար աշխարհում համոզիչ պրեզենտացիայի դերն էական է ու նշանակալի: Այն հարկավոր է նոր պրոդուկտը կամ գաղափարը հաճախորդներին, ֆինանսավորողներին, ներդրողներին ներկայացնելու համար տարբեր հանրային միջոցառումների, Expo ցուցահանդեսների և տարբեր հանդիպումների ընթացքում:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Տիրապետել և ճիշտ կառուցել պրեզենտացիան
- Կիրառել խոսքային և ոչ խոսքային հատուկ հնարքներ ելույթն առավել ազդեցիկ դարձնելու համար
- Կառավարել բարդ հարցերի պատասխաններ
- Բարձրացնել ինքնավստահություն և համարձակություն ելույթի ընթացքում
- Գրավել լսարան՝ խոսքը ճիշտ կառուցելով և հռետորական գեղեցիկ հնարքներ բանեցնելով

## Նպատակային խումբ

- Բիզնեսի զարգացման պատասխանատուներ
- Միջին և բարձր օղակի ղեկավարներ
- Նախագծերի կառավարիչներ
- Վաճառքի մասնագետներ
- Սպասարկման մասնագետներ
- Մարդկային ռեսուրսների կառավարիչներ

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն



# Մարքեթինգը սոցիալական մեդիայում (SMM)

## Սկսնակների համար/12 ժամ

### Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Մշակել մարքեթինգային ռազմավարություններ սոցիալական ցանցերում (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram)
- Ստեղծել գովազդային արշավներ Facebook-ում, Instagram-ում և Messenger-ում
- Տիրապետել վճարովի և անվճար իրականացվող արշավների մասին լավագույն միջազգային փորձին՝ շեշտադրելով Instagram և Facebook Stories
- Կիրառել Facebook pages management, Twitter tools, Tweetdeck, Hootsuite և այլն
- Տարբերակել հարթակները ըստ դեմոգրաֆիկ, մշակութային և այլ գործոնների
- Տեղադրել ճիշտ բովանդակություն և չդառնալ ալգորիթմերի զոհ՝ տիրապետելով սոցիալական ցանցերի ալգորիթմերին
- Օգտագործել մեսենջերները որպես գովազդի, բրենդինգի և վաճառքի գործիք. Telegram, Viber, Whatsapp, Facebook Messenger
- Կիրառել տեսանյութեր մարքեթինգային արշավներում. ուղիղ հեռարձակումներ Youtube-ում, Facebook-ում, Instagram-ում, Twitter-ում, LinkedIn-ում

## Խորացված/12 ժամ

### Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Աշխատել նեղ թիրախավորված լսարանի հետ
- Իրականացնել ավելի խորացված և թիրախավորված գովազդ հիմնական սոցիալական հարթակներում՝ տնտեսելով գովազդի համար տրամադրվող գումարներ
- Վերլուծել և գնահատել թիրախային լսարանը անալիտիկ գործիքների միջոցով
- Օգտագործել Google Analytics, Facebook Insights, Facebook Analytics, Twitter Analytics, Instagram Insights, Youtube Analytics վերլուծական գործիքներ

## Նպատակային խումբ

- PR մասնագետներ
- Մարքեթինգի մասնագետներ
- Վաճառքի մասնագետներ
- Շուկայի վերլուծաբաններ
- Շուկայական ռազմավարություն մշակողներ



# ՀՀ Հարկային օրենսգիրք

Խորացված դասընթաց գործող մասնագետների համար

Տևողություն 10 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Այս դասընթացում խորությամբ կներկայացվեն Շահութահարկի, Ավելացված արժեքի հարկի, Եկամտային հարկի բաժինները: Մանրամասն կքննարկվեն Հարկային օրենսդրության հետ կապված մասնակիցներին հուզող հարցերը:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Կիրառել ԱԱՀ վճարողների, հարկման օբյեկտի և հարկման բազայի առանձնահատկությունները, պարտավորության հաշվարկման, հաշվանցումների (պակասեցումների) իրականացման կարգի վերաբերյալ
- Կիրառել ռեզիդենտ և ոչ ռեզիդենտ շահութահարկ վճարողների հարկման առանձնահատկությունները
- Տարբերակել եկամտային հարկով հարկման օբյեկտները և հարկի բազան, հարկման բազան որոշելու նպատակով նվազեցվող եկամուտները, ինչպես նաև եկամտային հարկի դրույթաչափերը
- Ծանոթանալ օրենսգրքի շրջանակներում ընդհանուր մասով սահմանված դրույթներին, ինչպես նաև իրավաբանական անձանց տրամադրվող հարկային արտոնություններին և պարտականություններին

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն/ Հայերեն

## Նպատակային խմբեր

- Գլխավոր/ավագ հաշվապահներ
- Հարկային խորհրդատուներ
- Աուդիտորներ
- Ֆինանսական տնօրեններ



# ՖՀՄՍ Դասընթաց գործող մասնագետների համար

Տևողություն 39 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Ներկայիս գրքավ տնտեսությունում հաշվապահական հաշվառման և ֆինանսական հաշվետվությունների ներկայացման կարևորությունը օրեցօր ավելանում է: Ճշգրիտ և տեղին կազմված ֆինանսական հաշվետվությունները նպաստում են շահառուների ճիշտ տնտեսական որոշումների կայացմանը: Այս դասընթացը մասնակիցներին տրամադրում է գիտելիքներ ՀՀ-ում կիրառվող ՖՀՄՍ-ներում առաջադրված տարբեր պահանջների վերաբերյալ, որոնք ամրապնդվում են գործնական օրինակներով:

## Մասնակիցները կսովորեն հետևյալ՝

- Ֆինանսական հաշվետվությունների պատրաստման և ներկայացման հայեցակարգային հիմունքներ
- ՀՀՄՍ1 - Ֆինանսական հաշվետվությունների ներկայացում
- ՀՀՄՍ7 - Հաշվետվություն դրամական հոսքերի մասին
- ՀՀՄՍ8 - Փոփոխություններ հաշվապահական քաղաքականությունում, գնահատումներում և էական սխալներ
- ՀՀՄՍ10 - Հաշվետու ամսաթվից հետո տեղի ունեցող դեպքեր
- ՀՀՄՍ2 - Պաշարներ
- ՀՀՄՍ16 - Հիմնական միջոցներ
- ՀՀՄՍ38 - Ոչ նյութական ակտիվներ
- ՀՀՄՍ40 – Ներդրումային գույք
- ՖՀՄՍ5 – Վաճառքի համար պահվող ոչ ընթացիկ ակտիվներ և ընդհատված գործառնություններ
- ՖՀՄՍ15 – Հասույթ
- ՀՀՄՍ23 – Փոխառության ծախսումներ
- ՖՀՄՍ16 - Վարձակալություն
- ՀՀՄՍ37 – Պահուստներ
- ՀՀՄՍ27/ՀՀՄՍ28/ՖՀՄՍ3/ՖՀՄՍ10/ՖՀՄՍ11 – Ձեռնարկատիրական գործունեությունների խմբավորումներ
- ՀՀՄՍ24 - Կապակցված կողմերի բացահայտումներ
- ՀՀՄՍ21 - Արտարժույթով գործարքներ
- ՀՀՄՍ32/ՖՀՄՍ9 – Ֆինանսական գործիքներ
- ՀՀՄՍ36 – Ակտիվների արժեքզրկում
- ՀՀՄՍ12 - Շահութահարկ

## Նպատակային խումբ

- Բազային գործնական փորձ և/կամ գիտելիքներ ունեցող ավագ և գլխավոր հաշվապահներ
- Ֆինանսական հաշվետվություններ կազմող և վերլուծող մասնագետներ
- Աուդիտորներ

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն



# ՖՀՄՍ 7, 9, 32

## Ֆինանսական գործիքներ գործող մասնագետների համար

Տևողություն 15 ժամ

### Դասընթացի նկարագիր

Մասնակիցները ֆինանսական գործիքների հաշվառման ոլորտում կիրառվող իրենց կիրառական գիտելիքները: Մասնակիցներին կտրամադրվեն հատուկ մշակված ուսումնական նյութեր, որոնք կօգնեն հեշտությամբ յուրացնել ուսումնասիրվող թեմաների բարդ և բազմաթափ պահանջները, ինչպես նաև կհանդիսանան օգտակար ուղեցույց հետագա աշխատանքի ընթացքում: Կներկայացվեն ՀՀՄՍ-32, ՀՀՄՍ-7 և ՀՀՄՍ-9 պահանջները, ինչպես նաև ՀՀՄՍ-2, ՀՀՄՍ-13, ՀՀՄՍ-16 և ՀՀՄՍ-19 որոշ դրույթներ:

### Դասընթացի նպատակ

Դասընթացի նպատակն է՝ աջակցել ֆինանսական հաշվետվությունների միջազգային ստանդարտների՝ IFRS-ի կիրառմանը Հայաստանում՝ օգնելով մասնագետներին ստանալ համակարգված գիտելիքներ ֆինանսական գործիքներով առաջացող գործարքների հաշվառման և ներկայացման վերաբերյալ, որի արդյունքում կազմակերպությունը կկարողանա կազմել և ներկայացնել ճիշտ և տեղին ֆինանսական տեղեկատվություն կազմակերպության ղեկավարությանը, ինչպես նաև ֆինանսական հաշվետվությունների այլ օգտագործողներին:

### Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն

### Նպատակային խումբ

- Ֆինանսական կազմակերպություններում ընդգրկված աշխատակիցներ
- Բազային գործնական փորձ և/կամ գիտելիքներ ունեցող ավագ և գլխավոր հաշվապահներ
- Ֆինանսական հաշվետվություններ կազմող և վերլուծող մասնագետներ
- Աուդիտորներ
- Մեթոդաբաններ
- Ֆինանսական տնօրեններ
- Վերլուծաբաններ



# Ֆինանսական կառավարում ոչ ֆինանսական կառավարիչների համար

Տևողություն 20 ժամ

## Ծրագրի նկարագիր

Դասընթացը միտված է կազմակերպության ոչ ֆինանսական բաժինների աշխատակիցների ֆինանսական գրագիտության բարձրացմանը, որը կնպաստի ընկերության ներսում ֆինանսական և ոչ ֆինանսական բաժինների արդյունավետ փոխհամագործակցությանը, ինչպես նաև որոշումների կայացման արդյունավետության բարձրացմանը:

## Ծրագրի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Հասկանալ ֆինանսական հաշվետվությունների բովանդակությունը, հիմնական տիպերը, տարրերը և բացատրել դրանց վերլուծությունը
- Սովորել օգտագործել ֆինանսական հաշվետվությունները
- Հաշվարկել և մեկնաբանել կազմակերպության վճարունակությունը, շահութաբերությունը
- Հասկանալ և տարբերակել ծախսերի տեսակները
- Պնակատել կարճաժամկետ որոշումների կայացման վրա ազդող գործոնները
- Հասկանալ արդյունավետ կառավարչական հաշվետվությունների պատրաստման սկզբունքները
- Արդյունավետ ներկայացնել կառավարչական հաշվետվություններ
- Տիրապետել բյուջետավորման, պլանավորման և կանխատեսման գործիքներին
- Տարբերակել պրակտիկայում ներդրումային ծրագրերի գնահատման մեթոդները, կիրառությունը և տարբերությունները

## Նպատակային խումբ

- Ֆինանսական կառավարման հետ առնչություն ունեցող մասնագետներ
- Ֆինանսական կրթություն չունեցող որոշում կայացնող մասնագետներ
- Հաշվապահներ, ովքեր պատրաստում և վերլուծում են ֆինանսական հաշվետվություններ
- Տնօրեններ և կազմակերպության այլ շահագրգիռ ղեկավար անձինք

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն



# Խնդրահարույց ակտիվների արդյունավետ կառավարում

Տևողություն 6 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Դասընթացը ներառում է ժամկետանց և խնդրահարույց ակտիվների հետ արդյունավետ աշխատելու մեխանիզմները և ուղիները, վարկերի և պարտքերի հետ ստացմանն ուղղված տարբեր գործիքների և մեթոդների կիրառման նպատակահարմարությունը և փուլերը, ինչպես նաև գործընթացին մասնակցող անձանց և ստորաբաժանումների իրավասությունները և պատասխանատվության շրջանակները՝ հիմնվելով միջազգային և ՀՀ տարածքում կիրառվող լավագույն փորձի վրա: Առանձնակի ուշադրության են արժանանալու խնդրահարույց ակտիվների հետ աշխատանքների ինտենսիվ կառավարման, դատական և կատարողական փուլերը:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Ուսումնասիրել հաճախորդի վարկային պատմությունը
- Լսել հաճախորդին և հասկանալ խնդիրների բուն պատճառը
- Առաջարկել մարմանն ուղղված այլընտրանքներ
- Ծանոթանալ ռիսկերի վաղաժամկետ կառավարման, դատական և կատարողական փուլերում տարվող աշխատանքների առանձնահատկություններին
- Վերակառուցել, վերածնակերպել և վերաֆինանսավորել խնդրահարույց վարկերը՝ որպես պարտքերի հետ ստացման մեխանիզմներ
- Կիրառել «Երեք Էգոներ» հոգեբանական հնարքը՝ հաճախորդների հետ բանակցելիս
- Կառավարել խնդրահարույց ակտիվների գծով կատարվող փաստաթղթային գործողությունները և կիրառել տեղական և միջազգային լավագույն փորձը

## Նպատակային խումբ

- Խնդրահարույց ակտիվների կառավարման և /կամ պարտքերի հետ ստացման գործընթացում ներգրավված անձինք
- Վարկային մասնագետներ
- Մասնաճյուղի կառավարիչներ

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն





# Բանակցային հմտություններ խնդրահարույց հաճախորդների հետ

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Աշխատել տարբեր տեսակի վարքագծեր ունեցող մարդկանց հետ (4 հիմնական վարքագծեր)
- Նախապատրաստվել հանդիպումներին, կառավարել ընթացքը և փակումը, հասնել ցանկալի արդյունքի
- 9 վայրկյանի կանոնը: Ճիշտ հարցեր ձևակերպելու ունակություններ՝ փակ, բաց, ակտերնատիվ և այլ տեսակի հարցեր
- Չարգացնել ուշադիր լսելու կարողությունը: Ճիշտ ընդունել բացասական խոսքը, վերամշակել և նորից հետ ուղարկել դեպի հաճախորդը
- Առարկությունների հետ ճիշտ աշխատելու 5 գործիք: Բլոկավորել առարկությունը և կանխարգելել
- Ստեղծել պայմաններ, որպեսզի հաճախորդն իրեն զգա հարմարավետ, ապահով, և հաստատուն քայլերով մոտենա ԱՅՈՒ-ին
- Հստակեցնել, ֆիքսել պայմանները, խուսափել անհամաձայնություններից: Ակտերնատիվ հարցեր տալ

## Նպատակային խմբեր

- Խնդրահարույց ակտիվների կառավարիչներ, մասնագետներ
- Պարտքերի հետ ստացման գործընթացում ներգրավված անձինք
- Վարկային մասնագետներ
- Մասնաճյուղի կառավարիչներ

## Մատուցման լեզու/Նյութեր Հայերեն



# Դրամաշնորհային ծրագրերի ձևավորում և ներկայացում

Տևողություն 12 ժամ

## Դասընթացի նկարագիր

Ժամանակակից սոցիալական ոլորտի պահանջներին համարժեք զարգացող այս դասընթացն իր մեջ ներառում է հասարակության բոլոր ոլորտներին առնչվող ծրագրերի ձևավորման ընդհանուր պատկերի ներկայացում և հմտությունների մանրամասն վերլուծություն: Դասընթացի յուրաքանչյուր և ընկալման հիմքերը ձևավորված են արևմտյան ժամանակակից, առաջադիմական փորձառության և պահանջների հիման վրա, որն իր մեջ ներառում է ինչպես մասնագիտական, այնպես էլ անձնային անհրաժեշտ հմտությունների ձևավորումը:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Մշակել թիրախային հաղթող դրամաշնորհային ծրագրեր կազմակերպության ռազմավարական ուղղությունների հիման վրա
- Բացահայտել հասարակական և քաղաքացիական կազմակերպության նպատակները և մշակել ռազմավարական ուղղությունները
- Գտնել դոնոր կազմակերպություններ
- Ճիշտ գնահատել դոնորների պահանջները
- Ստեղծել դրամաշնորհային առաջարկի հիմնական կմախքը որպես նմուշ ապագա ծրագրերի համար
- Ձևավորել դրամաշնորհային առաջարկի բյուջե
- Իրականացնել ծրագրի մշտադիտարկում, վերլուծություն և գնահատում
- Կիրառել դրամաշնորհային առաջարկների իրականացման համար անհրաժեշտ գործիքներ
- Ներկայացնել ներքին և արտաքին հաշվետվություններ
- Ապահովել ծրագրի կայունություն կայուն կառավարման հմտությունների միջոցով

## Մատուցման լեզու/Նյութեր

Հայերեն

## Նպատակային խումբ

- Հասարակական և քաղաքացիական կազմակերպությունների ղեկավարներ և ներկայացուցիչներ
- Հասարակական ծրագրերով հետաքրքրված անհատներ
- Նոր մասնագիտացում ձեռք բերել ցանկացողներ



# Գործարար և ընդհանուր անգլերեն

## Դասընթացի նկարագիր

Կազմակերպությունը կարող է ընտրել ինչպես ընդհանուր և բիզնես անգլերենի դասընթացներ, այնպես էլ հատուկ իր կարիքներին և ոլորտին հարմարեցված անգլերենի դասընթաց: Դասընթացներից առաջ կատարվում է անգլերենի մակարդակը որոշող 1 ժամ տևողությամբ թեստ, ըստ որի իրականացվում են խմբավորումները: Միևնույն մակարդակի մինչև 10 աշխատակից ձևավորում են կորպորատիվ խումբ: Եթե կազմակերպությունը որոշում է չբացել կորպորատիվ խումբ, ապա աշխատակիցները կարող են ներառվել ակադեմիայի ընթացիկ բաց դասընթացներին: Յուրաքանչյուր մակարդակի ավարտին տրամադրվում է մանրամասն հաշվետվություն աշխատակցի հաճախելիության, առաջադիմության և ավարտական թեստի վերաբերյալ:

## Դասընթացի ավարտին մասնակիցները կկարողանան

- Վստահորեն և քերականորեն ճիշտ հաղորդակցվել բիզնես միջավայրում
- Հարստացնել բիզնես բառապաշարը, ձևակերպել մտքերն առանց խոչընդոտների
- Ձեռք բերել հմտություններ անգլերեն լեզվով բիզնես պրեզենտացիաներ, հանդիպումներ, բանակցություններ, հարցազրույցներ և գործարար զանգեր իրականացնելու համար
- Սովորել ճիշտ ժամանակին ճիշտ արտահայտություն օգտագործել անգլիախոս միջավայրում
- Կարծիք արտահայտել յուրաքանչյուր ոլորտի և թեմայի շուրջ անգլիախոս միջավայրում
- Լինել անգլերեն լեզվով գրույցի նախաձեռնողը

Learn  
English!