



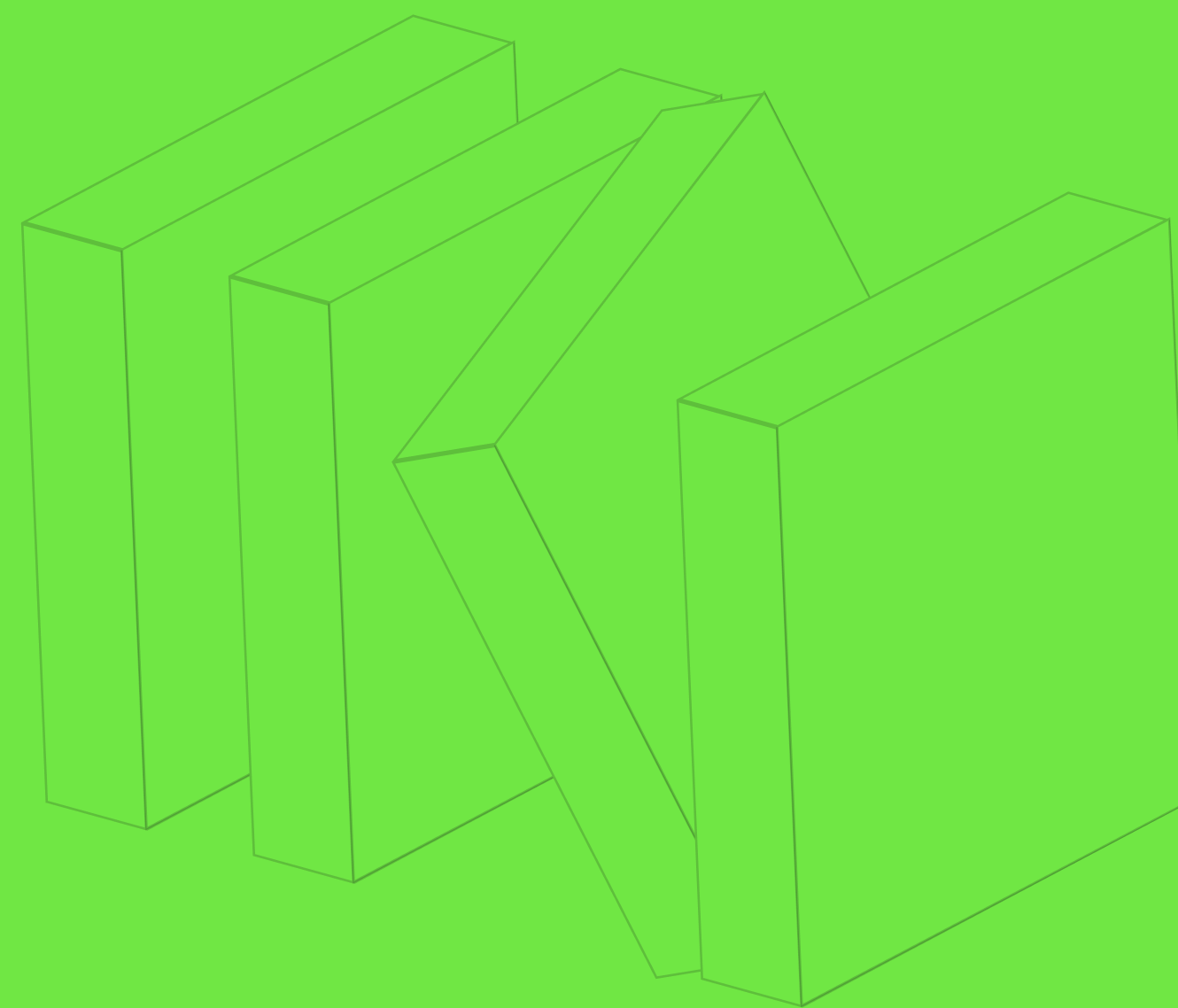
при поддержке
УНИВЕРСИТЕТ
МИНСТРОЯ
НИИСФ РААСН

единственная программа
комплексного развития
девелоперского бизнеса

девелоперы.рф

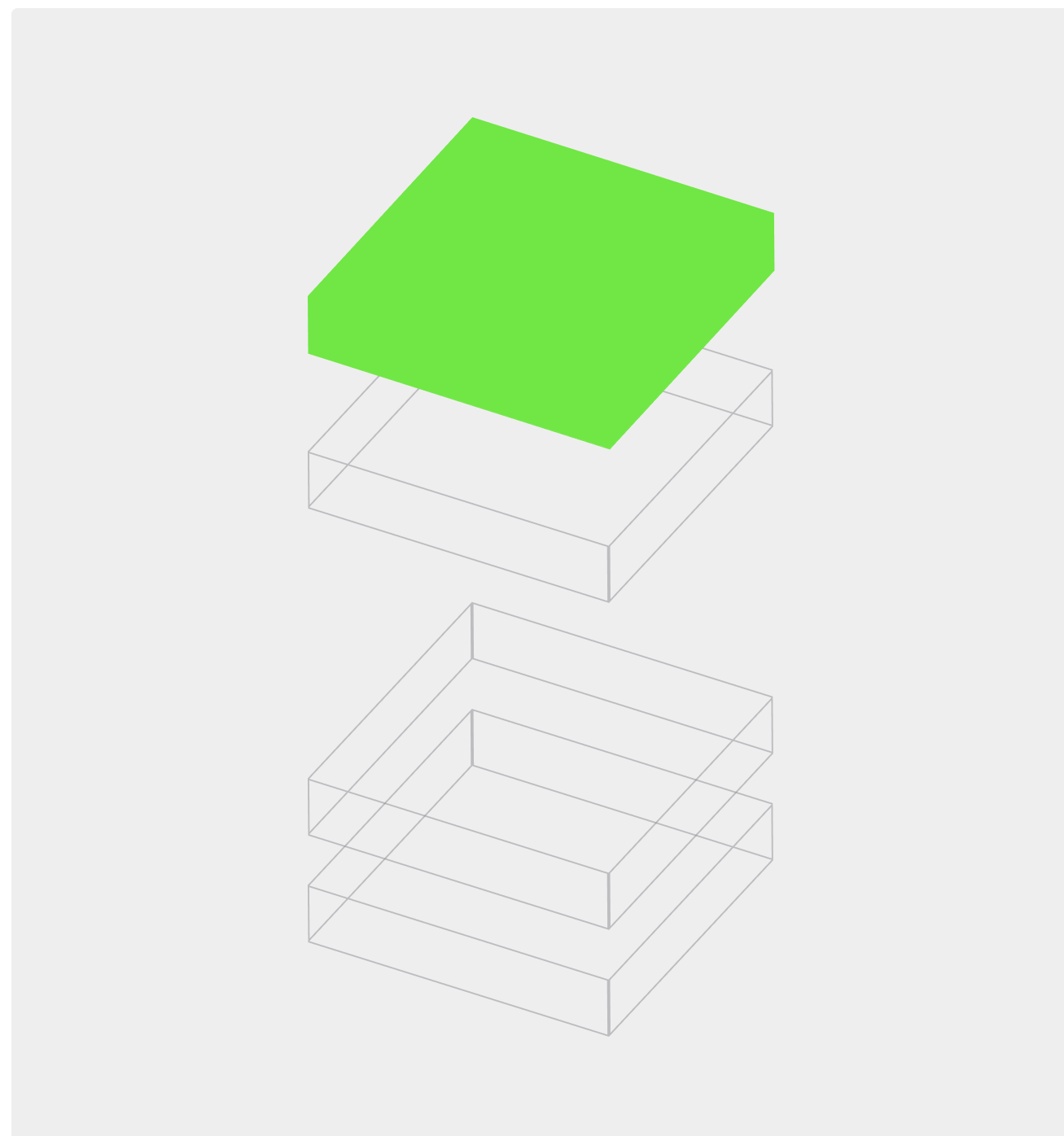
Мы создали программу,
которая даёт визионерское
видение будущего
девелопмента первым лицам
компаний.

Проект также обучает
прикладным инструментам для
внедрения этих изменений.



Целевая аудитория

программа профессионального развития
топ-менеджеров девелоперских компаний



[01]

для основателей
бизнеса

[02]

для управляющих
директоров

[03]

для топ-менеджеров

ПОЛНЫЙ курс

только для основателей
бизнеса и сео компаний

3

property-тура

14

дней очных занятий

7

месяцев

Первый набор проекта состоялся в

2024 году

все модули проекта входят в состав
полного курса. каждый модуль, кроме
первого, можно пройти отдельно

из 200 человек первого набора 45 прошли курс
целиком, а 155* купили отдельные модули

Программа дает системное практическое видение бизнеса на 360° для:

- [01] выхода в новые регионы и создания системы управления в новой географии

- [02] увеличения объемов строительства и сбыта жилья в регионе присутствия, выхода в новые масштабы

- [03] создания первых проектов в классах, в которых ранее не работали

- [04] усиления устойчивости бизнеса и управляемости, увеличения прибыльности

задачи

девелоперы.рф

программы

[01]

Внедрить передовые менеджерские подходы в консервативный девелопмент, создать новую культуру управления

[02]

Развить компетенции управленцев, чтобы стандарты создания качественного городского жилья и среды они могли воплощать на практике

[02]

Ускорить внедрение изменений в девелоперских бизнесах за счет методики внедрения практик для выхода на новые бизнес-результаты

задачи

девелоперы.рф

программы

[04]

Развить междисциплинарные профессиональные связи и улучшить понимание инициатив, реализуемых властью

[05]

Повысить качество продуктовых решений жилых объектов за счет понимания потребностей клиента и экономического обоснования решений

[06]

Показать будущее: через исследования и анализ трендов. Усилить менеджерские и лидерские компетенции для формирования девелопмента будущего

структура

программы



7

модулей

в каждом модуле есть как онлайн-занятия,
так и офлайн-встречи

[01]	Управление
[02]	Команда
[03]	Финансы и право
[04]	Продукт
[05]	Сбыт
[06]	Строительство и проектирование
[07]	Сервис

преподаватели

проекта

- + владельцы бизнеса
- + топы
- + девелоперы
отраслевые эксперты
- + резиденты



2000+

резидентов на II потоке

в проекте, помимо основных лекционных и практических занятий, происходят лекции в формате peer-to-peer (равный-равному), где сами слушатели делятся своими подходами и узнают о практике других резидентов

[модуль 1]

девелоперы.рф

стратегическое управление



формат
онлайн + офлайн +
1 день property-тур

место
Москва
19-21 февраля

Экономическое будущее России: демография, география, отрасли и рынки. Прогнозы

Тренды девелопмента в России. Структура управления в девелопменте

Географическая стратегия: подходы к выбору территорий для географической экспансии

Идеология управления: создание платформы. Человекоцентричный менеджмент и система корпоративного управления

Стратегия девелопера: типы стратегий и рыночная позиция

GR и отношения с ключевыми партнерами: администрация города, региона, страны

Построение отношений с ленлордами и инвесторами

Стратегический маркетинг, HR, финансы, сбыт, сервис

[модуль 2]

команда

девелоперы.рф

формат
онлайн + 2 дня офлайн

место
20-21 марта
Москва

Типы систем организационного управления

Культура как основа роста. Диагностика вовлеченности команды

Структура бизнеса от стратегии: бутиковый девелопмент, матричная структура регионального управления, системное управление при низких издержках

Новые должности в девелопменте. KPI для РП, продуктологов и команды сбыта

Ключевые топы: как их найти, чем привлечь и как вдохновлять

Рынок кандидата: почему так тяжело собрать команду

Вознаграждение: модели мотивации в девелопменте. Вдохновляющая мотивация: смыслы, отношения и вовлеченность

Цифровая основа бизнеса

Ключевые метрики HR-направления



[модуль 3]

финансы и право

девелоперы.рф



формат
онлайн + 2 дня офлайн

место
Москва
24-25 апреля

Финмодели и экономика проектного управления

Формирование портфеля земельного банка.
Воронка земельных участков

Управленческая отчетность: главные
бизнес-метрики

Мастерпланирование: вопросы межевания,
фазирования и экономики

Кост-анализ в работе девелоперской компании

Инструменты привлечения инвестиций

Комплексное развитие территорий (КРТ) как
новая возможность для региональной экспансии

Как построить соц.объект за счет государства

Проектное финансирование: как выгодно
синхронизировать продажи и строительство
для эффективной банковской ставки

[модуль 4]

продукт

девелоперы.рф

формат
онлайн + 2 дня офлайн +
property-тур

место
Екатеринбург*
28-30 мая

Продуктологи и управление созданием продукта

Стандартизация продукта: да или нет,
с чего стартовать и как развивать

Продуктовые тренды в России и в мире или какой
будет новостройка через 10 лет. Бенчмарк анализ

Моделирование сценариев поведения и портрет
будущих жителей

Качественная архитектура ЖК: что это и из чего
состоит?

Квартирография и эффективные ТЭПы

Социальная и коммерческая инфраструктура
проекта: баланс затрат и выгод

Благоустройство ЖК 360

Экотренды и экостандарты

Элементы гостиничного сервиса

ТЗ на проектирование





формат
онлайн + 2 дня офлайн

место
Москва
26-27 июня

Аналитика рынка: где брать и как с ней работать?

Структура и система управления сбытом проекта.
Ценовая стратегия всех элементов в ЖК

Стратегический маркетинг: бренд компании
и репутация

Динамическое ценообразование

Маркетинговая упаковка и ЦА проекта. Продвижение,
бюджеты и каналы коммуникации продукта

Дополнительные и неочевидные каналы коммуникации

Прямой, агентский и альтернативный каналы продаж.
Система работы с партнерами: как развивать и строить?

Сбои в воронке продаж и система аналитики
контроля качества

Сбытовые финансовые инструменты: передовые
варианты для создания доступности

CRM: ключевые показатели эффективности.
Отраслевые решения. Аналитика и отчеты в CRM

[модуль 6]

проектирование и строительство

девелоперы.рф

формат
онлайн + 2 дня офлайн

место
Москва
24-25 июля

Тендер или конкурс

Управление закупками: эффективное планирование
и график проекта

Улично-дорожная сеть проекта и их интеграция
в городскую ткань

Школы и детские сады: эффективное и нормативное
проектирование

Территория проекта и общественное благоустройство.
Форма «пирога», нагрузки, проектная наполненность

Инженерные системы современного ЖК и точки
взаимодействия инженерного и конструктивных блоков

От умной квартиры к умному дому

Спецтехусловия: как получить и защитить

Управление изменениями проектной документации:
BIM и другие инструменты

Строительство: контроль, качество и организация системы
выполнения работ

Подготовка к сдаче в эксплуатацию



сервис



формат

онлайн + 2 дня офлайн +
property-тур

место

Владивосток*
14-16 августа

Бесшовный путь клиента: задачи сервисного управления. Определение сервисной стратегии. Что дает сервисное управление: связь сервиса с девелопментом через SLA

Сервисная бизнес-модель. Структура бизнеса и мотивация

Метрики успешного бизнеса. Удовлетворенность клиента

Тарифы, как их формировать и защищать

Комьюнити-центр, как создать и зачем он нужен

Цифровизация сервиса

Продуктовые инсайты от сервиса управления

Стандарты: сервиса, эксплуатации

Решение гарантийных вопросов

Передача ключей и точка входа управляющей компании. Общее собрание собственников на все 100%



Эвелина Ишметова
Управляющий партнер

ei@development-school.com
+7 903 596 97 49



Наташа Тимохина
Управляющий партнер

nt@development-school.com
+7 918 174 03 45

девелоперы.рф