Программа авторского курса   
**Эффективное управление производством и   
реализацией строительной продукции**

Юрген Экник, Performance Selling Academy (IШвейцария)

|  |  |
| --- | --- |
| *C:\Users\da718\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\ID JO.JPG* | Проф. Ю. Экник в течение 40 лет работал в национальных и мультинациональных европейских компаниях индустрии строительных материалов на позициях технического и управляющего директоров. Под его руководством и научно-техническим сопровождением в компаниях Schwenk, Dornburger Cement, Tomas Group, Lafarge, Holcim осуществлялась многолетняя успешная практика производства и продаж цемента, товарного бетона, сборных железобетонных элементов, мелкоштучных изделий, экспериментальная разработка инновационных составов общестроительных, белых и тампонажных цементов, специальных вяжущих. Неполный список предприятий Европы и Азии, в формировании технологической и маркетинговой политики которых принимал участие проф. Ю. Экник составляет 13 заводов по производству цементов, 11 заводов по производству специальных цементов, 137 заводов по производству товарного бетона, 38 карьеров, продукция которых используется на строительных площадках по всему миру. С 2014 г. проф. Ю. Экник обобщил собственный уникальный опыт маркетингового и технологического взаимодействия с подрядчиками и заказчиками в строительстве мирового уровня и возглавил консалтинговую компанию PSA Zurich Area GmbH, занимающуюся подготовкой и переподготовкой кадров строительной отрасли, технологическим инжинирингом предприятий строительной индустрии, развивая и совершенствуя авторский курс построения эффективного строительного бизнеса от продуктового портфеля через рыночное позиционирования к стратегии успешных продаж. Курс проф. Ю. Экника длится 72 академических часа, является курсом повышения квалификации и состоит из пяти очных интенсивов на русском языке по одному дню, проводимых на территории университетского кампуса в течение 2019-2020 гг. |

**Интенсив 1 (2-4 сентября 2019 г.).**

**Лекционная часть.**

Знакомство с технологией эффективных продаж и ключевые факторы успешного бизнеса в стройиндустрии. Сегментация рынка стройматериалов, введение в технологии основного сегментирования рынка, направлений использования и продуктовых линеек строительных материалов, практический опыт.

Производство; технологии измельчения и смешивания; введение в эффективность системы испытаний цемента; особенности, преимущества выбора цемента для технологических процессов заказчика; маркетинговая стратегия

**Практическая часть.**

Сборный железобетон – фасады зданий, путь от выбора материала к готовому техническому решению.

Газобетон – производство, применение в стеновых системах, сравнение с другими технологиями строительства, особенности продаж газобетона

**Интенсив 2 (ноябрь 2019 г.).**

**Лекционная часть**

Рыночные стратегии реализации минеральных добавок. Доломитовая мука, гранулированный доменный шлак; золы уноса; цементы и специальные связующие на основе минеральных добавок. Использование с вяжущим, оценка стоимости цементов с минеральными добавками; достоинства и недостатки минеральных добавок как рыночного продукта.

Продажа и маркетинг специальных цементов и специальных вяжущих. Производство белых и тампонажных цементов, дорожных цементов, ремонтных составов, вторичных вяжущих. Производство; технологии измельчения и смешивания; введение в эффективность системы испытаний цемента; особенности, преимущества выбора вяжущего для технологических процессов заказчика; маркетинговая стратегия.

**Практическая часть**

Оценка эффективность индекса активности минеральных добавок с помощью CPTS (комплексной системы тестирования производительности).

Строительство бетонных дорог и взлетно-посадочных полос аэропортов.

**Интенсив 3 (февраль 2020 г.).**

**Лекционная часть**

Продажи и маркетинг заполнителей в промышленности строительных материалов. Сегментация клиентов при реализации заполнителей; технические требования к заполнителям с позиций функциональности; установление градационных кривых для заполнителей при различном использовании.

Модель Эффективных Продаж для эффективной стратегии на конкурентном рынке. Бизнес-модели в разных рыночных условиях; человеческий фактор; единство продаж и производства; устойчивое строительство как будущее промышленности строительных материалов Европы; CO2-загрязнения и комплексная программа система снижения клинкерного фактора цемента.

**Практическая часть**

Сравнительная характеристика заполнителей для эффективного использования в строительном растворе и бетоне по цене/качеству с помощью CPTS (комплексной системы тестирования производительности)

Управление на сырьевом рынке и мировая практика оптимизации в реальных случаях: опыт Performance Selling Academy (Швейцария)

**Интенсив 4 (май 2020 г.).**

**Лекционная часть**

Технологии производства бетона в конкурентной бизнес-среде, часть 1. Место технологии бетона в цепочке создания стоимости строительной продукции? Что превращает технолога бетона в успешного предпринимателя? Как повысить рентабельность производства бетонных изделий за счет сокращения переменных затрат?

Технологии производства бетона в конкурентной бизнес-среде, часть 2. Вода как важнейший компонент бетона. Различные цели при создании бетонных смесей для литья и формования; подбор состава смеси; расчеты для использования на практике; как сделать бизнес на оригинальных смесях. Специальные виды бетона, рецепты и оптимальное использование в строительной индустрии.

**Практическая часть**

Стяжки в домостроении.

Бетонирование при высоких температурах окружающей среды.

**Интенсив 5 (сентябрь 2020 г.).**

**Лекционная часть**

Рекламации в строительной индустрии. Различия в правилах ведения бизнеса: быть на пике прогресса или оставаться в проверенных временем технологиях. Как бороться с недостатками продукции? Основные недостатки цемента, раствора и бетона на практике, определение ответственных.

Производство и применение химических добавок, часть 1. Химические добавки как составная часть штукатурки, раствора, стяжек и бетона. Прирост эффективности при использовании химических добавок, правильный баланс добавок в конечной продукции как основной фактор успеха; классификация химических добавок, основные и второстепенные принципы их работы. Пластификаторы и суперпластификаторы.

**Практическая часть**

Выцветание и растрескивание цемента, раствора и бетона — как бороться с этим в строительной практике?

Сравнительный анализ (цена/качество) комбинации цемента и химической добавки для эффективного использования в строительной промышленности с помощью CPTS (комплексной системы тестирования производительности).

**Интенсив 6 (ноябрь 2020 г.).**

**Лекционная часть**

Производство и применение химических добавок, часть 2. Воздухововлекающие добавки и пенообразователи; замедлители и ускорители.

Информация как залог успеха. Разрушающий и неразрушающий методы испытаний растворов и бетонов в лабораторных и полевых условиях в режимах онлайн и офлайн для оптимизации строительных процессов.

**Практическая часть**

Использование химических добавок и их комбинаций во всех сегментах рынка, примеры из реальных строительных проектов на разных континентах. Европейский опыт лабораторных и полевых испытаний строительных материалов

**Сертификационный зачет**