ВЫСШАЯ ШКОЛА
МЕЖДУНАРОДНОГО
БИЗНЕСА

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

САМАРСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

СДЕЛАЙ
ШАГ
В БУДУЩЕЕ
ВМЕСТЕ
С НАМИ

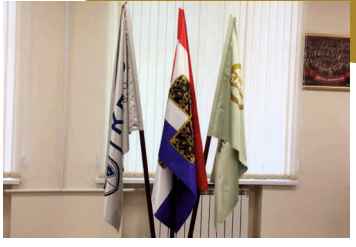
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА САМАРСКОГО УНИВЕРСИТЕТА –

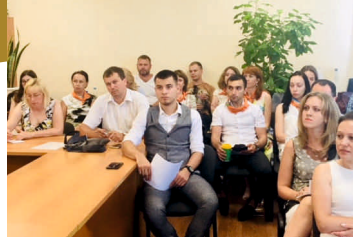
одна из лучших школ бизнеса в России

www.sambis.ru

МИССИЯ

увеличение капитализации профессиональных управляющих с помощью современного бизнес-образования и консалтинга





О ШКОЛЕ

За 30 лет мы подготовили более 3 000 профессиональных менеджеров

Высшая школа международного бизнеса Самарского Университета, которой исполнилось 30 лет, - это не только первоклассное образовательное учреждение для опытных руководителей, но и хорошо организованное коммуникационное пространство, где взаимодействуют успешные предприниматели и менеджеры с консультантами и преподавателями лучших школ бизнеса России и зарубежья.

Высшая школа международного бизнеса СУ долгие годы сотрудничает с крупнейшими предприятиями региона: Авиаагрегат, ВИТА, Гидроавтоматика, РКЦ «Прогресс», ПАО «Кузнецов», МСС «Поволжье», Самарская Кабельная Компания, Самарский БКК, ТАРКЕТТ, Электрощит, Семейная клиника КОСМА, ГТРК Самара, Самарский областной клинический онкологический диспансер и др.

Подразделения, входящие в состав ВШМБ:

Школа директоров

Школа финансовых директоров

Школа Коммерции и маркетинга

Школа прикладного менеджмента

ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ ВШМБ

5

Executive MBA (IMISP)

4

Школа директоров (ГУУ, МГУ, ФУ при П РФ)
Мини MBA «Управление развитием организации»
MBA - General Management

Школа финансовых директоров (ФУ при П РФ)
«Управление финансами и капиталом»
MBA-Financial Management

3

Школа коммерции и маркетинга (ГУУ, РЭА Плеханова)
Операционный маркетинг
MBA - Marketing Management
Маркетинг и Менеджмент продаж

Школа прикладного менеджмента:
MBA - Engineering Management
Семинары + стажировки +мастерклассы+ тренинги

2

Информационные инструменты:
СМИ, социальные сети, Runet, КД СО
и другие площадки.

1

Таргетт группа:
Первые руководители малого и среднего бизнеса
Top и middle менеджеры корпораций

ШКОЛА ДИРЕКТОРОВ

Сформирована совместными усилиями ВШМБ СУ с Государственным Университетом Управления (г. Москва) в 2001 г.

Школа директоров является лидером профессиональной переподготовки топ-менеджеров и первых руководителей средних бизнесов и крупных корпораций.

В 2014 г. к участникам проекта присоединилась Высшая школа коммерции ISC Paris. Кроме того, в проекте участвует Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (ИМИСП).

Ключевые программы:

- Executive MBA
- MBA - General Management
- Mini MBA «Управление развитием организации»

IMISP INTERNATIONAL MANAGEMENT INSTITUTE ST.PETERSBURG

SAMBIS ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

ISC PARIS BUSINESS SCHOOL

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОГРАММЫ ШКОЛЫ ДИРЕКТОРОВ

EXECUTIVE MBA

Первые лица компаний – собственники и наёмные руководители крупного и среднего бизнеса. Программа ориентирована на систематизацию опыта (знаний) и применение лучших практик для повышения эффективности бизнеса.

- Международный сертификат AMBA (Associationof MBA Лондон)
- Диплом ИМИСП установленного образца о переподготовке с присвоением степени MBA
- Диплом установленного образца о профессиональной переподготовке

Квалификация уровня: «Доктор делового администрирования».

MBA - GENERAL MANAGEMENT

Опытные топ-менеджеры и собственники компаний крупного и среднего бизнеса в производственной, финансовой, информационной, консультационной и коммерческой сфере.

- Диплом установленного образца MBA - General Management

Квалификация и диплом «Мастер делового администрирования».

MINI MBA - УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Менеджеры высшего управленческого звена и собственники предприятий, реально осуществляющие руководство деятельностью хозяйствующих субъектов, в том числе в категории малый бизнес Самары.

- Диплом о профессиональной переподготовке в сфере менеджмента

EXECUTIVE MBA

Совместный образовательный проект Санкт-Петербургского Международного Института Менеджмента IMISP и Высшей школы международного бизнеса СУ.

Первые лица компаний – собственники и наёмные руководители крупного и среднего бизнеса, ориентирована на систематизацию опыта (знаний) и применение лучших практик для повышения эффективности бизнеса.

Компетенции программы:

- Детальный анализ всех аспектов макро – и микро – среды
- Оценка соответствия внутренней среды организации особенностям внешней
- Оценка перспектив развития бизнеса
- Оценка специфики региона: автомобилестроение, строительство, здравоохранение, нефтехимия, аэрокосмическая отрасли

IMISP INTERNATIONAL MANAGEMENT INSTITUTE ST.PETERSBURG

SAMBIS ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

MBA - GENERAL MANAGEMENT

Проект реализуется ВШМБ СУ совместно с Государственным Университетом Управления (г. Москва), Высшей школой коммерции ISC Paris и Санкт-Петербургским международным институтом менеджмента.
Программа реализует мировую практику подготовки менеджеров высшего и среднего управленческого звена.

Компетенции программы:

- Умение провести диагностику макро, микро и внутренней среды корпорации.
- Уметь определять сегменты рынка обладающие неудовлетворенной платежеспособной потребностью.
- Уметь определять области рассогласования потенциала компании и структуры рынка.
- Уметь оценивать эффективность систем управления предприятием.
- Уметь разрабатывать планы стратегического развития компании как комплекс стратегий на корпоративном, функциональном и инструментальном уровне управления.
- Уметь разрабатывать эффективные бизнес-модели собственной компании, маркетинговые планы, бизнес-планы, бизнес-проекты, а также процессы первого, второго и третьего уровня; Способность обеспечить разработку и реализацию системы управленческого учета и бюджетирования.
- Способность занять лидирующие позиции в организации, быть убедительным в публичных выступлениях. Уметь подбирать, расставлять и развивать управленческие кадры.
- Способность организовать на предприятии функции планирования, организации и контроля на стратегическом, функциональном и инструментальном уровне.
- Способность сформировать систему управления компанией, сочетающей функциональный, процессный и проектный подходы.
- Уметь взаимодействовать с внешними консультантами, аргументировано отстаивать свои позиции в профессиональной среде.

IMISP INTERNATIONAL MANAGEMENT INSTITUTE ST.PETERSBURG

SAMBIS ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

ISC PARIS BUSINESS SCHOOL

MINI MBA
«УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ»

Программа «Управление развитием организации» осуществляет подготовку менеджеров среднего звена с охватом основных функциональных областей менеджмента.

Компетенции программы:

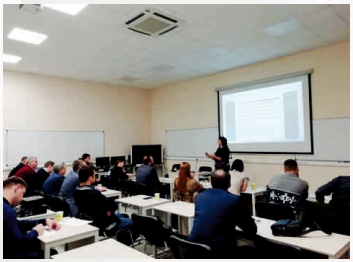
- Организовать и провести диагностику макро, микро и внутренней среды организации с помощью современных инструментов и методик.
- Оценить финансовые результаты деятельности, эффективность инвестиционных проектов.
- Разработать и реализовать план стратегического развития компании как комплекс стратегий на всех уровнях управления.
- Обеспечить разработку бизнес-плана, комплексной программы оздоровления экономики во всех аспектах деятельности предприятия.
- Обеспечить разработку и реализацию системы управленческого учета и бюджетирования.
- Сформировать систему управления в компании в соответствии с глобальными целями, этапом жизненного цикла организации, структурой и масштабом бизнеса.
- Выполнять основные функции управления развитием компании, осуществлять контроль и регулирование хода выполнения проектов.
- Занять лидирующие позиции в организации, взаимодействовать с внешними консультантами.

ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА
САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

ШКОЛА ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ



Школа финансовых директоров создана совместными усилиями Высшей школы международного бизнеса СУ и Финансового Университета при Правительстве РФ (г. Москва) в 2010 г.

Лидер профессиональной переподготовки руководителей финансовых служб предприятий среднего и крупного бизнесов.

В 2014 г. к участникам проекта присоединилась Высшая школа коммерции ISC Paris, которая в рамках программы реализует курсы повышения квалификации дистанционно.

Ключевые программы:

- MBA - Financial Management
- Mini MBA «Управление финансами и капиталом»

ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА
САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ISC PARIS BUSINESS SCHOOL

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

MBA FINANCIAL MANAGEMENT

Бизнес курс MBA - Financial Management реализует подготовку менеджеров, управляющих финансами крупных и сложных предприятий, в сферу ответственности которых входит обеспечение финансовой устойчивости бизнеса и высокой динамики его развития.

Опытные топ-менеджеры и собственники компаний крупного и среднего бизнеса в производственной, финансовой, информационной и коммерческой среде.

Компетенции программы:

- Организовать и провести диагностику макро, микро и внутренней среды организации с помощью современных инструментов и методик.
- Оценить финансовые результаты деятельности, эффективность инвестиционных проектов.
- Определить и оценить риски предприятия на основании расчетов финансовых показателей; сформировать систему управления финансами в компании.
- Разработать бизнес-план, комплексную программу финансового оздоровления экономики предприятия, в т.ч. комплекс мер по снижению рисков.
- Разработать и внедрить на предприятии систему управленческого учета и бюджетирования.
- Разработать и внедрить на предприятии сбалансированную систему показателей.
- Разработать и реализовать на предприятии систему управления стоимостью бизнеса.
- Выполнять основные функции управления финансами компании, осуществлять контроль и регулирование хода выполнения проектов финансового оздоровления организации.
- Обеспечить управление финансами на предприятии с учетом налоговых последствий.

MINI MBA
«УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ И КАПИТАЛОМ»

Программа «Управление финансами и капиталом» реализует подготовку менеджеров, управляющих финансами средних и крупных компаний, в сферу компетенций которых входит обеспечение финансовой устойчивости бизнеса, управления финансовыми потоками предприятия.

Портфельные собственники, первые руководители, финансовые директора, руководители финансово-экономических, бухгалтерских, аналитических служб, специалисты в области управленческого учета, управляющие денежными и кредитными ресурсами предприятия, специалисты по финансовому анализу.

Компетенции программы:

- Способность провести диагностику макро, микро и внутренней среды организации с помощью современных инструментов и методик.
- Оценить финансовые результаты деятельности, эффективность инвестиционных проектов.
- Определить и оценить риски предприятия на основании расчетов финансовых показателей.
- Сформировать систему управления финансами в компании и разработать бизнес-план, программу финансового оздоровления экономики предприятия.
- Разработать и внедрить на предприятии систему управленческого учета и бюджетирования.
- Разработать и внедрить на предприятии сбалансированную систему показателей.

ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА
САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ISC PARIS BUSINESS SCHOOL

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ШКОЛА КОММЕРЦИИ И МАРКЕТИНГА

Школа коммерции и маркетинга создана совместными усилиями Высшей школы международного бизнеса СУ с образовательным проектом Университета Inholland (Нидерланды), Центром Маркетинга (ГУУ, г.Москва), и Высшей школой коммерции ISC Paris.

Проект направлен на развитие маркетинга в Самаре и реализуется с 1997 г.

Ключевые программы:

- MBA - Marketing Management
- Операционный маркетинг
- Маркетинг и Менеджмент продаж

ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

inholland university of applied sciences

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

ISC PARIS BUSINESS SCHOOL

MBA - MARKETING MANAGEMENT

Программа реализует подготовку руководителей клиентоориентированных и эффективно функционирующих организаций, за счет обучения современным российским и зарубежным концепциям, практическим подходам к решению задач менеджмента маркетинга, способствуя развитию маркетинговой ориентации компаний.

Опытные менеджеры, ориентированные на первые позиции в управлении корпорацией, руководители и специалисты служб маркетинга и коммерции, бренд – менеджеры.

Основные компетенции выпускников:

- Организовать кабинетные и полевые маркетинговые исследования.
- Найти и провести анализ информации для выявления маркетинговой проблемы организации в конкретных рыночных условиях.
- Обеспечить проведение диагностики макро, микро и внутренней среды организации.
- Оценивать рынки, применять методы экономического анализа, анализировать издержки и принимать управленческие решения в части инвестирования, выбрать целевые рынки, определить целевые доли.
- Генерировать идеи, принимать решения в области маркетинга относительно продукта и услуг, цены, продвижения и продаж.
- Разработать стратегический и операционный планы маркетинга организации.
- Генерировать и оценивать альтернативные варианты маркетинговых стратегий на основе анализа внешней и внутренней среды организации.
- Разработать бизнес-план, а также основные элементы производственного, финансового и других функциональных планов.
- Занять лидирующие позиции в организации.
- Взаимодействовать с внешними консультантами.
- Принимать управленческие решения, составить бюджет и осуществлять контроль использования ресурсов в рамках реализации стратегических и оперативных маркетинговых планов.

Формат программы:

- Очно-заочная форма обучения, без отрыва от производства
- Продолжительность обучения – 2 года
- Занятия проводятся 1-2 раза в неделю с 18.00 до 21.00
- 1 раз в месяц организуются «воскресные» семинары, т.е. занятия проходят в субботу и воскресенье с 10.00 до 18.00
- В рамках зарубежных стажировок проводятся семинары в Париже
- Вебинары

Документ об окончании:

Диплом и квалификация
Мастер бизнес администрирования

ОПЕРАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ

Основные компетенции выпускников:

- Организовать и провести кабинетные и полевые маркетинговые исследования.
- Применять методы экономического анализа.
- Оценить экономическую эффективность маркетинговых решений.
- Определять и оценивать целевые рынки.
- Генерировать идеи, принимать решения в области маркетинга относительно продуктов и услуг, цены, продвижения и продаж.
- Разрабатывать операционные планы маркетинга.
- Реализовать стратегический и операционный планы маркетинга организации.

Программа рассчитана на специалистов и руководителей маркетинговых служб.

Формат программы:

- Очно-заочная форма обучения, без отрыва от производства
- Продолжительность обучения – 1 год
- Занятия проводятся 1 раз в неделю
- Возможность участия в зарубежной стажировке

Документ об окончании:

По завершении программы группа слушателей защищает итоговый проект и получает диплом о профессиональной переподготовке установленного образца.

ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

inholland university of applied sciences

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

ISC PARIS BUSINESS SCHOOL

МАРКЕТИНГ И МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДАЖ

В курсе «Маркетинг и Менеджмент продаж» рассматриваются современные технологии исследования и прогнозирования рынка, управления маркетинговой деятельностью компании, эффективные методы повышения продаж в рознице и на B2B рынке, развиваются навыки формирования и реализации маркетинговой стратегии компании.

Менеджеры по продажам в машиностроении, химии, нефтехимии, промышленном, пищевом ритейле и переработке сельскохозяйственной продукции.

Основные компетенции выпускников:

- Уметь сегментировать рынок.
- Применять современные маркетинговые инструменты для анализа рынка определенной таргет группы.
- Уметь формировать продуктовый портфель под определенную целевую аудиторию.
- Уметь проводить B2B и B2C анализ для конкретной таргет группы.
- Уметь использовать современные технологии и инструменты продвижения товаров и услуг для конкретной целевой аудитории. В том числе умение использовать рекламу.
- Применять маркетплейсы, т.е. платформу электронной коммерции, интернет-магазин электронной торговли, предоставляющий информацию о продукте или услуге для определенной целевой аудитории.
- Уметь применять CRM системы для продажи той или иной услуги или продукта относительно конкретной таргет группы.
- Применять методику продажи товара в магазине.
- Планировать продажи.
- Уметь разрабатывать и применять систему мотивации сотрудников.
- Уметь разрабатывать KPI.
- Уметь разрабатывать программу увеличения объема продаж на предприятии.

Формат программы:

- Очно-заочная форма обучения (без отрыва от производства), с использованием дистанционных образовательных технологий;
- Продолжительность обучения программы – 3 месяца + 1 месяц – производственная практика время проведения занятий: 2 раза в неделю с 18:00 до 21:00

Документ об окончании:
Диплом о повышении квалификации

ШКОЛА ПРИКЛАДНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Школа прикладного менеджмента создана совместными усилиями Высшей школы международного бизнеса СУ(SAMBIS), «Швейцарского Центра в Самаре» (SCS), «Высшей Школы менеджмента» (HEG) и «Высшей школы коммерции» (ISC Paris).

Ключевые программы:

- MBA - Engineering Management
- Стажировки

ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА
САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

SWISS + CENTER SAMARA

ISC PARIS BUSINESS SCHOOL

MBA - ENGINEERING MANAGEMENT

Программа MBA Engineering Management посвящена вопросам разработки и внедрения инновационных подходов к управлению наукоемким бизнесом, инновационной деятельностью, а именно средой и проектами, направленными на создание новых продуктов и услуг, коммерциализацию технологий.

Директора по развитию
Руководители инженерных и конструкторско технологических служб

Компетенции выпускников программы:

- Определять проблемные зоны собственного предприятия на предмет их устранения с помощью НТР.
- Использовать основные методы финансового менеджмента для оценки научнотехнических идей и проектов.
- Анализировать тренды научно-технического прогресса и определять платежеспособный спрос на научно-технические разработки со стороны индустриальных партнеров.
- Проектировать бизнес на операционном, тактическом, стратегическом и корпоративном уровне.
- Проектировать и развивать производственные мощности и логистические цепочки.
- Осуществлять управление научно-техническими проектами и программами.
- Осуществлять инжиниринг бизнес-процессов и инжиниринг системы управления НИОКР.
- Разрабатывать и управлять проектами по цифровизации и цифровой трансформации бизнесов.
- Разрабатывать научно-технические проекты, системы управления НТП и бизнеспроцессы их коммерциализации.

ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

IMISP INTERNATIONAL MANAGEMENT INSTITUTE ST.PETERSBURG

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ МЕЖДУНАРОДНАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА

ЖИГУЛЕВСКАЯ ДОЛИНА

ВЫСШАЯ ШКОЛА БИЗНЕСА МГУ имени М.В. Ломоносова

MBA - ENGINEERING MANAGEMENT

Формат программы:

- Очно – заочная форма обучения, без отрыва от производства;
- Продолжительность обучения – 2 года;
- Занятия проводятся 1 раз в неделю с 18.00 до 21.00;
- 1 раз в месяц организуются «воскресные» семинары, т.е. занятия проходят в субботу и воскресенье;
- Возможность участия в зарубежных стажировках.

Миссия программы MBA-EM:

Сформировать у руководителей и участников научно-технических проектов, в том числе представителей индустриальных партнеров комплекс управленческих компетенций, необходимых для инновационного характера развития хозяйствующих субъектов и коммерциализации научных разработок университетов, входящих в состав НОЦ.

axus GROUP · HANDYSOFT · РАНХиГС · MONT Group of companies · АДК экспертная группа АКАДЕМ КОНСАЛТИНГ · STAR Manager Consulting www.smc-moscow.com

MBA - ENGINEERING MANAGEMENT

Корпоративные программы:

- Технологии управления бизнесом в условиях стагнации рынков.
- Разработка и внедрение современных маркетинговых технологий.
- Инструменты стратегического анализа и управления.

Тренинги:

- Эффективное построение и проведение презентации.
- Командообразование в организации: ориентация на сотрудничество.
- Стратегии и тактики эффективного переговорного процесса.
- Эффективные технологии делового общения при разрешении конфликтов.
- Эффективное управление изменениями в компании.
- Модель компетенций. Диагностика мотивации.
- Эмоциональный интеллект руководителя.

Семинары:

- Технологии управления бизнесом в условиях стагнации рынков.
- Разработка и внедрение современных маркетинговых технологий.
- Инструменты стратегического анализа и управления. Маркетинг и продажи.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

ВШМБ обеспечивает высокий уровень комфорта взаимодействия со слушателями

Выявление лучших управленческих практик с использованием передовых международных методик

Самостоятельное ознакомление с теоретическим материалом курса до начала занятий

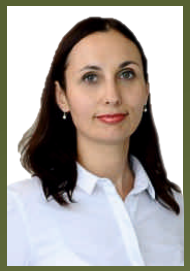
Более 70% учебных часов реализуется в форме деловых игр, практических тренингов, дискуссий

В процессе обучения слушатели совместно с профессиональным консультантом разрабатывают Диссертацию

ВШМБ организует международные стажировки, предполагающие посещение крупнейших европейских компаний и посещение международных семинаров

ПРЕПОДАВАТЕЛИ
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Гусев
Андрей
Алексеевич



Загребина
Ирина
Владимировна

Зайцев
Евгений
Владимирович

Ивашковский
Станислав
Николаевич

Кармина
Наталья
Владиславовна

Малицкая
Альбина
Ивановна

Морыженков
Владимир
Алексеевич

Макаров
Антон
Валерьевич

Романова
Мария
Вячеславовна

Сорокина
Татьяна
Ильинична

Саприка
Дмитрий
Анатольевич

Сенков
Валерий
Александрович

Тютюкина
Елена
Борисовна

Шведова
Ирина
Александровна

Яхнеева
Ирина
Валерьевна

Трошина
Елена
Павловна

Кочетов
Андрей
Геннадьевич

Шкуратов
Сергей
Егорович

ВЫПУСКНИКИ

ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Асеев
Михаил
Семенович

Бондаренко
Елена
Юрьевна

Волков
Алексей
Степанович

Гришин
Вячеслав
Николаевич

Ерошин
Владимир
Викторович

Космиров
Сергей
Витальевич

Крылова
Елена
Леонидовна

Лыхкун
Айсылу
Федоильевна

Маркина
Оксана
Сергеевна

Нестеренко
Алексей
Владимирович

ВЫПУСКНИКИ

ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Пыченков
Юрий
Викторович

Сергеева
Оксана
Юрьевна

Сердюк
Василий
Борисович

Скибина
Инна
Геннадьевна

Сергеенко
Александр
Витальевич

Уколов
Денис
Николаевич

Чикалев
Евгений
Павлович

Ховрин
Николай
Анатольевич

Шишкова
Светлана
Григорьевна

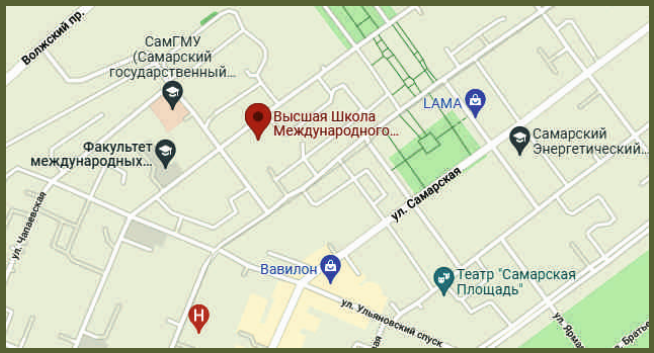
МЫ ГОРДИМСЯ

НАШИМИ ВЫПУСКНИКАМИ!

ПО ИНИЦИАТИВЕ ВШМБ В 2011Г СОЗДАН И АКТИВНО ФУНКЦИОНИРУЕТ КЛУБ ДИРЕКТОРОВ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

КОНТАКТЫ

Высшая Школа Международного Бизнеса
Самарского Университета
ФГАОУ ВО «Самарский Университет»



Пн-Пт: 10:00-18:00; Сб, Вс: выходной

Адрес корпуса 1: 443001, г. Самара, ул.Молодогвардейская, д. 151, оф. 63

Тел. учебная часть: (846) 267-49-67, 267-49-68 Зам. директора: +7 (937) 061-08-56

sambis@mail.ru

sambis.ru