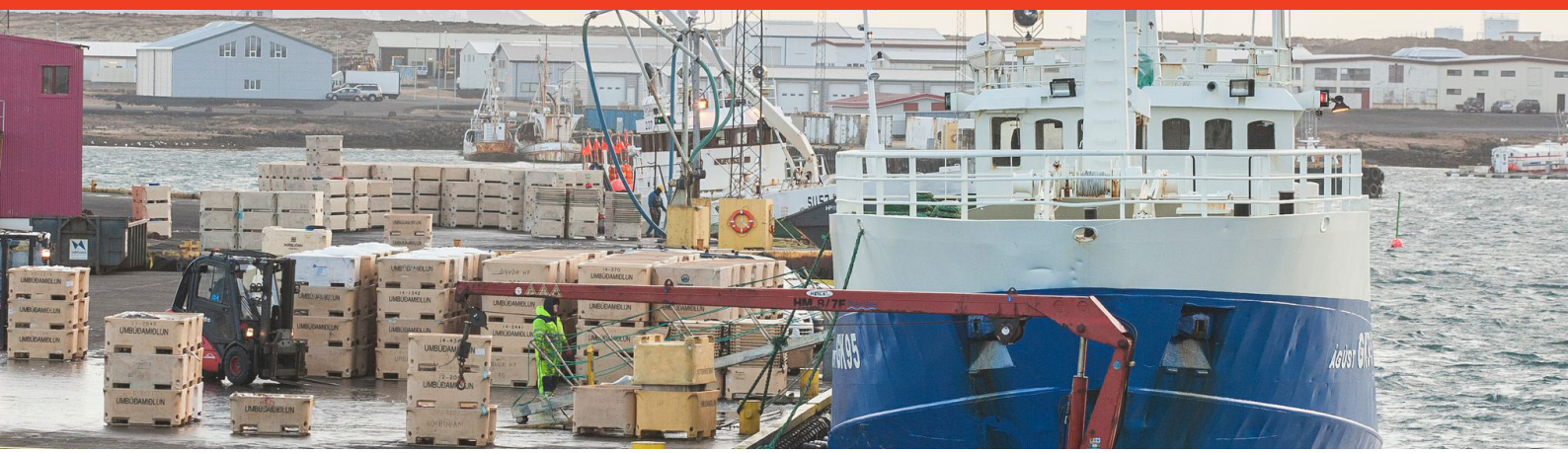
OPNI HÁSKÓLINN
Í HÁSKÓLANUM Í REYKJAVÍK



Stjórnendur í sjávarútvegi

Samstarfsverkefni Háskólans í Reykjavík og Samtaka fyrirtækja í sjávarútvegi

Námslínan „Stjórnendur í sjávarútvegi“ mun hefja göngu sína í september 2015 en námslínan var kennd í fyrsta sinn vorið 2014 við góðar undirtektir.
Námið samanstendur af fjórum lotum sem kenndar eru með fjögurra vikna millibili á fimmtudegi og föstudegi frá kl. 9:30-17:30.
Kennsla byggist að miklu leyti á hagnýtum verkefnum tengdum atvinnulífi og alþjóðaumhverfi. Námið hefst þann 24. september 2015 og því lýkur 22. janúar 2016.

Lota I

24. og 25. september - Straumlínustjórnun (Lean management)

Farið verður yfir grunnhugsun lean aðferðafræðinnar og hvernig hún er frábrugðin hefðbundnum stjórnunaraðferðum. Megininntök aðferðanna verða kynnt og nokkur dæmi tekin um tæki og tól sem notuð eru í straumlínustjórnun.

„Hættulegasta sóunin er sú sem við sjáum ekki.“ -Shigeo Shingo (Toyota)

Leiðbeinandi: Pétur Arason, rekstrarverkfræðingur hjá Marel.

Lota II

22. október - Samfélagsleg ábyrgð

Ákvarðanir stjórnenda í fyrirtækjum hafa áhrif á alla þá sem eiga samskipti við fyrirtækin og geta verið afar afdrifaríkar fyrir einstaklinga, önnur fyrirtæki og heilu samfélögin. Viðskipti og fyrirtæki eru hluti af samfélaginu og þeim þarf að stjórna af ábyrgð og í sátt við þá sem eiga hagsmuna að gæta. Í þessu námskeiði verður samfélagsleg ábyrgð fyrirtækja kynnt og siðferðileg álitamál í viðskiptum kryfjuð. Stuðst verður við raundæmi úr íslensku og alþjóðlegu viðskiptalífi.

Leiðbeinandi: Ketill Berg Magnússon, framkvæmdastjóri Festu - miðstöðvar um samfélagslega ábyrgð fyrirtækja og stundakennari við viðskiptadeild HR.

23. október - Samningatækni

Fagmennska í samningatækni hjálpar fólki að ná hámarksárangri, bæði í einkalífi og í starfi. Í námskeiðinu er fjallað um lykilatriði árangursríkrar samningamennsku og samvinnu til að komast að góðu samkomulagi. Með fyrirlestrum, umræðum, æfingum o.fl. munu nemendur afla sér þekkingar og færni í samningatækni. Á námskeiðinu er lögð sérstök áhersla á gagnlega hluti sem nýtast í raunverulegum samningaviðræðum. Þ.á.m. er skoðað hvernig best er að haga undirbúningi og hvaða aðferðir stuðla að „win-win“ lausn.

Leiðbeinandi: Kristján Vigfússon, forstöðumaður MBA-náms við HR og lektor við viðskiptadeild HR.

Lota III

3. desember - Breytingastjórnun

Námskeiðið miðar að því að undirbúa þátttakendur fyrir ólíka þætti breytingastjórnunar og helstu atriði sem vert er að hafa í huga þegar fyrirtæki standa frammi fyrir stórum sem smáum hagræðingum og breytingum í rekstri. Fjallað verður jafnframt um mikilvægi góðrar stefnu, setningu framtíðarmarkmiða og mótun fyrirtækjabrags.

Leiðbeinandi: Dr. Þóranna Jónsdóttir, forseti viðskiptadeildar HR.

4. desember - Framsögn og ræðumennska

Þátttakendur eru þjálfaðir í að gera á skilmerkilegan hátt grein fyrir máli sínu, tala af öryggi fyrir framan hóp fólks, leggja áherslur á aðalatriði og auka þar með áhrifamátt sinn og útgeislun. Unnið er út frá verkefnum í lífi og starfi þátttakenda og þeir þjálfaðir í að gera grein fyrir þeim á sannfærandi og hnitmiðaðan hátt. Með æfingu og endurgjöf leiðbeinanda er unnið markvisst að því að fá þátttakendur til að blómstra sem málsvarar sinna verkefna og hópa.

Leiðbeinandi: María Ellingsen, leikkona og stjórnendaþjálfari.

Lota IV

21. og 22. janúar - Markaðssamskipti og árangur á markaði

Lögð er áhersla á aðferðir til að auka virði viðskipta og koma því virði á framfæri til mismunandi markhópa. Farið er í mikilvægi þess að fyrirtæki skapi sér viðvarandi samkeppnisyfirburði með notkun markaðsgreininga og mælinga. Fjallað er um það hvernig markaðsmálum er háttað hjá fyrirtækjum sem hafa náð góðum árangri og hvernig þau skapa og notfæra sér þekkingu á neytendahegðun í gagnamiðaðri markaðssetningu.

Leiðbeinandi: Dr. Valdimar Sigurðsson, dósent við viðskiptadeild HR.

Skráning og nánari upplýsingar á opnihaskolinn.is