

| № | Курс атауы                  | Сағаты саны | Курс сипаттамасы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Игерілетін дағдылар                                                                                      | Курс сілтемесі                                                                                                                            | Күрделілік деңгейі | Оқыту тілі     |
|---|-----------------------------|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----------------|
| 1 | Графикалық дизайн негіздері | 12,3        | <p>Айналамыз графикалық дизайнға толы! Сөздер мен суреттер – графикалық дизайнның негізгі бөліктері, себебі, олар цифрлық және баспа әлемнің негізін құрайды. Графикалық дизайн өмірімізге кең таралған сайын, мәдени тұрмысымызда оның маңызы арта түсті.</p> <p>Көрнекі мысалдар арқылы бұл курстан түрлі бейне жасауды, типографиканы, композицияны, түспен және формамен қалай жұмыс істеуді, графикалық дизайнның барлық салаларына ортақ негізгі дағдыларды, сондай-ақ графикалық дизайнның негізгі принциптерін үйренесіз. Дизайн жайында ақпарат алып қана қоймай, сонымен қатар дизайн жасағандарыңызды да қалаймын. Дизайнер болғыңыз келсе, шығармашыл жан және коммуникатор болуыңыз керек. Сондықтан бұл курс өзіңізге әртүрлі жаттығулар мен практикалық жобалар жасап көруге мүмкіндік береді.</p> <p>Курс соңында сурет салудың әртүрлі әдісін қолдана отырып, визуал көріністің не екенін түсінесіз; формамен, түспен және өрнекпен жұмыс істеудің негізгі принциптерін ұғасыз; типография және сол салаға қатысты дағдыларымен танысасыз; композиция мен визуал контраст принциптерін түсініп, қолдануды үйренесіз. Осы курсты, сондай-ақ оның қосымша (өтуге ұсынылатын) тапсырмаларын аяқтасаңыз, жобаларыңызда қолдануға немесе графикалық дизайнның мамандандырылған саласын тереңірек зерттеуге болатын графикалық дизайн дағдыларының негізгі жиынтығын меңгересіз.</p> <p>Бұл курсты компьютерден өткеніңіз абзал. Курсты басқа құралдармен өту қиындық тудыруы мүмкін. Қосымша тапсырмаларды орындаған кезде Illustrator, Photoshop және InDesign сияқты Adobe Creative Suite</p> | Компьютерлік графика, Визуалды дизайн, Зерттеу және дизайн, Графикалық дизайн, Шығармашылық, Кәсіпкерлік | <a href="https://www.coursera.org/learn/fundamentals-of-graphic-design">https://www.coursera.org/learn/fundamentals-of-graphic-design</a> | Начальный          | казахский язык |

|   |                                                                              |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                 |           |                |
|---|------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 2 | <b>AWS (Амазон веб сервистерінің) негіздері: серверсіз қосымшаларды құру</b> | 3,8 | <p>Бұл курста Сіз Amazon Web Services (AWS) серверсіз архитектурасымен таныса аласыз. Көрсетілімдер мен тәжірибелік жаттығулардың көмегімен Сіз серверсіз шешімдерді құру және өрістету дағдыларын игересіз.</p> <p>Серверсіз веб-сайттар мен чат-боттың шынайы үлгілерін пайдалана отырып, Сіз икемділікті, инновацияларды арттыру және AWS сервистерінің бірқатарын қолдана аласыз. Нақтырақ айтсақ, AWS Lambda, Amazon API Gateway, Amazon DynamoDB және Amazon Lex сервистерін иемденудің жиынтық құнын азайтуға, қазіргі архитектуралардың артықшылықтарын көрсету мақсатында AWS бұлты туралы бар біліміңізді іске асыруға мүмкіндігіңіз бар.</p> <p>Бұл курс сізге қолданбалы жаттығуларды орындауға мүмкіндік береді. Біз курс барысында берілетін зертханалық жаттығуларды орындау үшін Амазон Веб сервистерінің тегін деңгейін қолданып көруді ұсынамыз. Ескеретін жайт, тегін қызметтен тыс жағдайда кез келген қызметтерді пайдалану Сіздің AWS есебіңізден төлем алынуы мүмкін. Сынып форумдары сұрақтар қойып, AWS тренерлерімен хабар алысуға мүмкіндік береді. Бұл курсты тәмамдағанда Сіз AWS-те серверсіз шешімдерді құру білімдері мен дағдыларына ие боласыз.</p> <p>Бұл курсты AWS жасақтады, оны бүкіл әлемде бұлттағы есептеу курстарын жүргізіп жүрген AWS техникалық тренерлері өткізеді.</p> | Cloud Computing, Amazon Web Services, Amazon Dynamodb, Дерекқорлар, Компьютерлік желі, Компьютер архитектурасы, Компьютерлік бағдарламалау, Компьютерлік бағдарламалау құралдары, Деректер базасының теориясы, Желілік архитектура, Теориялық информатика, Веб, Қолданбалы бағдарламалау интерфейстері, Cloud API, Деректер | <a href="https://www.coursera.org/learn/aws-fundamentals-building-serverless-applications">https://www.coursera.org/learn/aws-fundamentals-building-serverless-applications</a> | Начальный | казахский язык |
| 3 | <b>Сторителлинг және ықпал: нәтижелі коммуникация</b>                        | 7,3 | <p>Ұйымның жарқын болашағына өзіңіз ғана сену аздық етеді, қызметкерлеріңізді қызықтыру үшін осы көзқарасыңызды қалай түсіндіресіз? Көшбасшылар үшін тиімді қарым-қатынас құру және басқаларды сендіру қабілеті өте маңызды. Қарым-қатынас пен сендірудің ақылға қонымды дәстүрлі үлгілері, көбінесе, әсер етудің күрделі табиғатын көрсете алмайды. Жүйелі оқу әдістерінің (видео дәрістер, викториналар, талқылауға және жазбаша бағалауға қажетті көмек құралдары) арқасында бұл курс сіздің әр түрлі жағдайда және мәдени контекстерде тиімді қарым-қатынас жасау қабілетіңізді дамытады, сол арқылы беделді көшбасшы болуыңызға сеп болады.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Қарым-қатынас, әсер ету, маркетинг, іскерлік коммуникация, жанжалдарды басқару, көшбасшылық және басқару, эмоционалды интеллект, келіссөздер, сату, әңгімелеу, адам ресурстары,                                                                                                                                             | <a href="https://www.coursera.org/learn/communicate-with-impact">https://www.coursera.org/learn/communicate-with-impact</a>                                                     | Средний   | казахский язык |

|   |                                       |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                     |           |                |
|---|---------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 4 | Әлеуметтік медиа маркетингіне кіріспе | 13,9 | <p>Бұл курс әлеуметтік медиа маркетингінің іргетасы іспетті. Әлеуметтік медиа тарихы, қолданылып жүрген әлеуметтік медиа арналарының түрлерімен қатар, әлеуметтік медиа маркетингінің негізін қамтитынын оқып үйренесіз. Қажеттілік, белгілеген мақсат пен жетістік өлшемдеріне сай әлеуметтік медиа арнасын таңдауды үйренесіз және таргет аудиторияңыздың қандай екенін анықтайсыз.</p> <p>Курс соңында сіз:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• дәстүрлі, цифрлық және әлеуметтік медиа маркетингі кеңістігін түсінесіз</li> <li>• цифрлық маркетинг маманы сертификатын алу жолын түсінесіз</li> <li>• басты әлеуметтік медиа платформаларын танып, олардың қалай жұмыс істейтінін, маркетингте қандай рөл ойнайтынын түсінесіз</li> <li>• SMART мақсаттар белгілеп, KPI (тиімділіктің негізгі көрсеткіштері) анықтайсыз</li> <li>• дұрыс әлеуметтік медиа платформаларын таңдап, әлеуметтік медиа ережелерін жазу тәсілін үйренесіз.</li> </ul> <p>Курсқа қандай біліммен келсеңіз де, бұл курс сізге әлеуметтік медиа маркетингінің мықты іргетасын қалауға және әлеуметтік медиа маркетингтегі жұмысыңызды жемісті және көрнекі етуге көмектесетін қолданбалы дағдыларды қалыптастыруға көмектеседі.</p> <p>Студенттің маркетингте тәжірибесі болуы шарт емес, бірақ интернет навигациясында қарапайым дағдыларды меңгерген болуы және әлеуметтік медиаға қосылуға және ондағы әрекеттерге қатысуға әзір болуы керек. Студенттің Facebook аккаунты болуы тиіс және Instagram аккаунты да қажет.</p> | <p>Коммуникация, маркетинг, әлеуметтік медиа, цифрлық маркетинг, медиа стратегия және жоспарлау, жарнама, кәсіпкерлік, маркетингі басқару, әлеуметтік медиа маркетингі, мақсатты аудитория, аудитория, бизнес талдау, көшбасшылық және басқару, нарықты зерттеу, тұтынушыларды талдау, стратегия, зерттеу және дизайн, Сатылым,</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/social-media-marketing-introduction">https://www.coursera.org/learn/social-media-marketing-introduction</a> | начальный | казахский язык |
|---|---------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|   |                                   |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                         |           |                |
|---|-----------------------------------|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 5 | Клиентке қызмет көрсету негіздері | 17,3 | <p>Қазіргі уақытта жоғары технология саласында жоғары білімді талап етпейтін, қызық әрі жалақысы жоғары жұмыс саны артып келеді. Осындай сұранысқа ие салалардың бірі — ақпараттық технология клиенттеріне қызмет және қолдау көрсету. Клиенттерге қызмет көрсету шақыртумен немесе қашықтан көрсетілетін анықтамалық қолдау қызметінен бастап, тұтынушыларға қызмет көрсету саласында көптеген жұмыс түріне жол ашатын ақпараттық технология саласындағы қызметте өсуіңізге тамаша бастама болады. Оған қол жеткізуіңізге «Клиентке қызмет көрсету негіздері» курсы арқылы көмектесе аламыз.</p> <p>Біз сізге білікті маман болу үшін қажетті білім алуға және дағдыларды дамытуға көмектесеміз:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Нақты, қысқа да нұсқа қарым-қатынас пен тыңдау қабілетіне бағытталған коммуникация дағдылары.</li> <li>• Сабырлық, қызығушылық және көмектесуге дайын болу сияқты тиісті эмпатиялық мінез-құлық.</li> <li>• Мәселені зерттеу және тиісті шешімді анықтауға көмектесу үшін мәселелерді шешу.</li> <li>• Тиісті процесті және Қызмет көрсету деңгейі туралы келісімдердің орындалуын қамтамасыз ету үшін процесті орындау.</li> </ul> <p>Курс 4 модульге бөлінген. Оқу барысында алған біліміңіз бағаланады және бейдж сертификаты беріледі. Сонымен қатар курс жоғарыда аталған барлық оқу материалының мазмұнын бекіту үшін интерактивті оқытуды, соның ішінде зертханалық жұмыстарды қамтиды.</p> <p>Курс аяқталғаннан кейін сіз Asclaim сервисінен электрондық пошта арқылы бейджді алу нұсқаулары бар хабарлама аласыз. Бейдж алуға келісім бергеннен кейін Asclaim сервисінде пайдаланушы ретінде тіркелуіңіз керек, онда сіз бейдж(дер)іңізді қадағалай аласыз, басқа хабарламалар мен</p> | <p>Кәсіпкерлік, коммуникация, мәселелерді шешу, сату, жеткізу тізбегі және логистика, көшбасшылық және менеджмент, маркетинг, зерттеу және дизайн, қаржы, тұтынушылармен қарым-қатынасты басқару, стратегия және операциялар, тұтынушыларды қолдау, тұтынушылардың табысы, бейімделу, іскерлік психология, эмоционалдық интеллект, бизнесті талдау.</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/customer-service-fundamentals">https://www.coursera.org/learn/customer-service-fundamentals</a> | начальный | казахский язык |
| 6 | Жеткізу тізбегінің логистикасы    | 9,2  | <p><u>Тапсырыс бергеннен кейін тауарлардың қалай жылдам жеткізілетіні туралы ойланып көрдіңіз бе? Бір-ақ сөзбен: Логистика! Жеткізу тізбегінің логистикасы атты бұл кіріспе курста сізбен бірге логистика әлеміне саяхаттаймыз, мен әлемдік сауда желісінің бір тармағы жөнінде баяндап беремін. Біз логистикалық желінің үш негізгі элементі: тасымалдау, сақтау және қор жөнінде әңгіме өрбітеміз. Осы курсты аяқтағаннан кейін сіз көлік түрлерінің артықшылықтары мен кемшіліктерін ажырата алатын боласыз. Қойма кеңістігінің қалай жобаланатынын және құрылатынын білесіз. Курсты аяқтаған соң логистика желілерін дамыту, аз қаржы жұмсау амалдарын және жоғары деңгейде тұтынушыларға қызмет көрсету жолдарын таңдай аласыз. Бұл курс — логистика бойынша бастапқы білім негізін қалыптастыруға арналған кіріспе курс. Сіздің логистика бойынша тәжірибеңіздің болуы міндетті емес, алайда бизнес тұжырымдамасының негізгі түсініктерінен хабарыңыз болғаны жақсы. Маған қосылыңыз, біз логистика саласы білімін бірге меңгереміз!</u></p> <p><u>Жеткізу тізбегінің үздік тақырыптарын зерттеуге қызығасыз ба? Жеткізу тізбегінің Excellence master track™ сертификатын</u></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>Қойманы басқару<br/>Логистикалық жоспарлау<br/>Жеткізу тізбегі<br/>Логистикалық тізбек<br/>Түгендеу</p>                                                                                                                                                                                                                                              | <a href="https://www.coursera.org/learn/supply-chain-logistics">https://www.coursera.org/learn/supply-chain-logistics</a>               | начальный | казахский язык |

|   |                                                                          |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                               |           |                |
|---|--------------------------------------------------------------------------|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 7 | Ақпараттық баяндама: күрделі идеяны слайд арқылы түсіндіру және талқылау | 8,1 | <p>Кәсіби тұрғыдан қарастырсақ, баяндамалар мен презентациялардың көпшілігінің ақпараттық сипаты басым. Ғалым зерттеу жұмысындағы анықталған нәтижелерді түсіндіруге тиіс. Қаржы маманы компанияның директорлар кеңесіне тоқсандағы кіріс жөнінде есеп беруі керек. Технология маманы тұтынушыға жаңа өнім туралы ақпарат беруі қажет. Қай кезде де ойыңызды жеткізіп немесе процесті көрсетсеңіз, ақпараттық баяндама жасағалы тұрсыз деген сөз.</p> <p>Ақпараттық баяндаманы қызық пазл деуге болады. Негізгі мәселені түсіну үшін аудитория нені білуі керек деп ойлап, аудитория көзқарасы тұрғысынан бағалай білуіңіз қажет. Аудитория не біледі? Қандай маңызды ақпараттарды жеткізу керек? Сөйлеуге берілген уақыт аз, осы уақыт ішінде идеяны қалай жан-жақты және тереңіне бойлап айтып беруге болады? Бұл баяндаманы стратегиялық тәсілмен жоспарлау қажет екенін көрсетеді. Осы курста біз дәл осылай істейміз.</p> <p>Курс соңында күрделі ойыңызды түсінікті тілмен нақты жеткізе білуді, тартымды да сенімді презентация слайдын жасап, кәсіби маман екеніңізді,</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Қарым-қатынас, Шешендік өнер, Іскерлік қарым-қатынас, Презентация, Сөз сөйлеу                                                                                                        | <a href="https://www.coursera.org/learn/inform-speech">https://www.coursera.org/learn/inform-speech</a>                       | начальный | казахский язык |
| 8 | Жұмыстың болашағын жобалау                                               | 9,1 | <p>Ертеңгі күннің жұмыс орны - беймәлім орын. Біз құбылмалы әлемде өмір сүріп жатырмыз, жасанды интеллект, робототехника және big data сияқты инновациялық жобалар өмір мен жұмыстың түпкі табиғатын тез өзгертуде. Геометриялық прогрессиямен дамып келе жатқан технологиялардың қазіргі жұмыс тәжірибесіне әсерін түсіну аса маңызды болып отыр. Кәсіпорындар мен қызметкерлер осындай өзгерістер жағдайында қауіпсіз болашақты қалай жобалауы керек, соны түсіну маңызды.</p> <p>Қандай жаңа алға бастайтын технологиялар көкжиектен қылаң беруде? Жұмыс орындарының табиғаты қалай өзгереді? Жұмыс берушілер мен қызметкерлер қандай түйткілдерге тап болады? Жобалау үдерісі кәсіпорындар мен қызметкерлерге осындай қиындықтардың инновациялық шешімін табуға қалай көмектесе алады?</p> <p>Бұл – Жаңа Оңтүстік Уэльс Университетінің өнер және жобалау бағдарламасы мен Аустралияның өзара сақтандыру қоғамының инновациялар мен идеяларды нығайту бағдарламасының ынтымақтастығынан туған курс. Ол жетекші бизнесті біріктіріп, осы сұрақтарға жауап беруге көмектесетін дизайндық ойлау жүйесін және кәсіпорындар, қызметкерлер мен жобалаушылардың айтарлықтай тез өзгеріске ұшырап отыратын кәсіби саладағы жаңа мүмкіндіктерді табу жолында қабылдай алатын жобалау стратегияларын зерттейді.</p> <p>МЕН НЕНІ ҮЙРЕНЕМІН?</p> <p>Курс бірегей түпнұсқалық және салаға сәйкес келетін өзекті оқу-үйрену үлгісін ұсынады. Қазіргі теория, салалық мысалдар және осы саладағы көшбасшылардың сарапшылық кеңестері сіз үшін қолжетімді болады. Бұл курс:</p> | Кәсіпкерлік, дизайндық ойлау, көшбасшылық және басқару, проблемаларды шешу, зерттеу және дизайн, бизнес психологиясы, дизайн және өнім, бейімделу, бизнесті өзгерту, бизнесті талдау | <a href="https://www.coursera.org/learn/designing-future-of-work">https://www.coursera.org/learn/designing-future-of-work</a> | начальный | казахский язык |

|   |              |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                               |           |                |
|---|--------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 9 | Қаржы нарығы | 24,1 | Адамзат қоғамына тәуекелді басқаруға және кәсіпкерлікті ынталандыруға мүмкіндік беретін идеяларға, әдістерге және институттарға шолу. Қаржы туралы білімі бар көшбасшылық қасиеттеріне баса назар аудару. Бүгінгі күннің практикаларын сипаттап, болашақ жоспарларды сараптау. Бағалы қағаздар, сақтандыру және банк ісі саласының шынайы қызметін түсіну үшін риск-менеджмент пен мінез-құлыққа сүйенген қаржы қағидаларына кіріспе. Курстың негізгі мақсаты – осындай салаларды қоғамды жақсарту үшін тиімді пайдалану. | Қаржы, Инвестицияларды басқару, Банк ісі, Тәуекелдерді басқару, Бағалы қағаздармен сауда, Қаржы менеджменті, Бағалы қағаздарды сату, Ережелер мен сәйкестік, Андеррайтинг, Бизнес психологиясы, Мінез-құлық экономикасы, Бухгалтерлік есеп, Бейімделушілік, Инновациялар, Тұрақтылық, Салықтар, Қаржы нарықтары, Бюджетті басқару, Тәуекел, БАҚ | <a href="https://www.coursera.org/learn/financial-markets-global">https://www.coursera.org/learn/financial-markets-global</a> | начальный | казахский язык |
|---|--------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|    |                                             |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                              |                |                |
|----|---------------------------------------------|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| 10 | Эконометрика: әдістер мен олардың қолданысы | 23,3 | <p>Қош келдіңіз!</p> <p>Деректерге анализ жасау құралдарын пайдаланып, бизнес пен экономикалық сұрақтарды талдап, шешкіңіз келе ме? Онда сізге Эразм Роттердам университетінің эконометрика курсын оқу керек, өйткені бұл курста болжам жасап, шешім қабылдау үшін деректерді модельге түрлендіруді үйренесіз.</p> <p>* Мұнда не үйренемін?</p> <p>Эконометриканы білсеңіз, деректерді модельге түрлендіріп, болжам жасай аласыз, макроэкономика, қаржы және маркетинг сияқты түрлі салаларда шешім қабылдай аласыз. Бұл курс қарапайым және көптүрлі регрессия туралы кіріспе дәрістерден басталады, ары қарай модельді анықтау, эндогенді айнымалылар, бинарлы таңдау мен уақыт қатарының деректерін талдайсыз. Эконометриканың негізгі ұғымдарын түсіну үшін тесттері бар видеоларды көресіз және дәрістен кейін практикалық жаттығу жасайсыз.</p> <p>* Алдын ала не білуім керек?</p> <p>Бұл курс экономика, қаржы, бизнес, инженерия және деректерді талдау саласындағы (жоғары курс студенттеріне) студенттерге, сондай-ақ осы салаларда жұмыс істейтіндерге арналған. Осы курсты сәтті өту үшін матрица, ықтималдық пен статистиканың кейбір негізгі түсініктерін білуіңіз керек, бұл ұғымдарға көмекші блокта шолу жасадық. Математиканы көп қажет етпейтін, кіріспе сипаттағы эконометрика бойынша курс іздесеңіз, сізге Эразм Роттердам университетінің Coursera-дағы «Enjoyable Econometrics» курсы сәйкес келуі мүмкін.</p> <p>* Курсты түсіну үшін қайсы әдебиеттерді қолдануға болады?</p> <p>Қосымша ештеңе оқымай-ақ, курсты өте аласыз. Талқыланған тақырыптар (соның ішінде көмекші блоктар) бойынша біліміңізді әрі қарай шыңдау үшін осы</p> | <p>Математика, болжау, маркетинг, ықтималдық және статистика, регрессия, коммуникация, сызықтық, жарнама, талдау, эконометрика, модельдеу, алгебра, регрессиялық талдау, жалпы статистика, уақыт сериясы</p> | <p><a href="https://www.coursera.org/learn/erasmus-econometrics">https://www.coursera.org/learn/erasmus-econometrics</a></p> | not calibrated | казахский язык |
|----|---------------------------------------------|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|

|    |                                         |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                     |           |                       |
|----|-----------------------------------------|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------|
| 11 | Көшбасшылық<br>стиліңізді<br>бейімдеңіз | 4,1 | Парықсыздық, селқостық, қысым көрсету және жұмысқа құлықсыздық сияқты тәртіп бұзу жайттары жұмыста неге белең алып барады? Бұл курста осы қарама-қайшылықтар мен трансформациялық, шынайы және инклюзивті көшбасшылық стильдері автократты, жұмысқа бағытталған және бақылаушы стильдерге қалай балама болатыны зерттеледі. Курсты оқығаннан кейін сіз цифрлық революциямен бірге жобалар мен командалық жұмысқа қызығушылықтың артуы көшбасшылық ұғымын түбегейлі өзгерткені сондай, ұйым мүшелерінің бәрі көшбасшылықтың белгілі бір рөлін атқаруға тиіс екенін түсінетін боласыз. Бұл өзгерістер дәстүрлі басшылар мен бәсекелі нарыққа төтеп беруге аса қажет заманауи әдістер арасында қалай қысым тудыратынын білетін боласыз. Осы біліміңіз видеодерістер, сұрақ-жауап ойындары, бақылау жұмыстары және жазбаша бағалау сияқты құрылымды әрекеттермен толықтырылады. | Адам ресурстары, адамдарды дамыту, бейімдеу, кәсіпкерлік, көшбасшылық және менеджмент, бизнес психологиясы, көшбасшылықты дамыту, коммуникация, ынтымақтастық, мәдениет, эмоционалдық интеллект, ұйымдық даму, көшбасшылық, стратегия, стратегия және операциялар, маркетинг, сату, қызметкерлерді | <a href="https://www.coursera.org/learn/leadership-adapt-your-style">https://www.coursera.org/learn/leadership-adapt-your-style</a> | начальный | қазақша<br>қазақ тілі |
|----|-----------------------------------------|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------|

|    |                                                       |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                               |           |                |
|----|-------------------------------------------------------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 12 | Тиімді әріптестік: көшбасшылық, команда және келіссөз | 11,4 | <p>Көшбасшы болып туа ма, әлде қалыптаса ма? Көшбасшылық репертуарыңызды дамытып, кеңейтіңіз, әріптестік үшін командалар жасақтап, келіссөз жүргізудің екі жақты ұтымды стратегияларын құруды үйреніңіз. «Тиімді әріптестік: Көшбасшылық, команда және келіссөз» көшбасшылыққа, командалық жұмысқа және келіссөздерге ден қояды. Студенттер көшбасшылық стилдеріне талдау жасау үшін өз-өзіне бағалау жүргізеді, өз топтарын оңтайландыру үшін команда жарлығын әзірлейді және тиімді келіссөздер үшін іс жоспарын құрады.</p> <p>Курстың қайталанатын сабақтары әр 2 апта сайын дүйсенбі күндері 5-күндік тіркелу мерзімімен қайталанып отырады.</p> | Іскерлік психология, коммуникация, кәсіби даму, кәсіпкерлік, адам ресурстары, көшбасшылық және басқару, адамдарды дамыту, ынтымақтастық, эмоционалды интеллект, келіссөздер, көшбасшылықты дамыту, жанжалдарды басқару, маркетинг, сату, шешім қабылдау, команда құру, зерттеу және дизайн, мәдениет, шығармашылық | <a href="https://www.coursera.org/learn/leadership-collaboration">https://www.coursera.org/learn/leadership-collaboration</a> | начальный | казахский язык |
|----|-------------------------------------------------------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|    |                                              |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                              |                                                                                                                                                           |           |                |
|----|----------------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 13 | Виртуал дәуірдегі коммуникация стратегиялары | 5,6  | <p>Коммуникация өзгерді! Сөйлеу мен презентация, жиналысты үйлестіру, келіссөздер жүргізу және идеяларды сатудың дәстүрлі қағидалары скайп, мессенджер, видео және телеконференция әлемінде енді қолданылмайды. Бұл курста әрқайсы жеке дәріске жүк болатын бірнеше ұғымдарға жалпы шолу жасалған. Біздің мақсатымыз: өз бетіңізбен дамып, оныңызды жетілдіре алатын тәсілдер беру.</p> <p>Осы курстың соңында сіз:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Бетпе-бет кездесетін командалар мен виртуал топтарға коммуникация ұстанымдары мен әдістерін қолданасыз</li> <li>• Әсерлі презентация жасау үшін ғылымға сүйенген тәсілді қолданасыз</li> <li>• Адамдарды сендіріп, оларға әсер ету үшін коммуникация стиліңізді жақсартасыз</li> <li>• Нәтижелі, әсерлі жиналыс өткізесіз</li> <li>• Мәселе көтеретін оңды әңгіме жүргізесіз, адам даусы естілетінін, адам құнды екенін дәлелдейтін стратегияларды біріктіресіз</li> </ul> <p>*** Осы курста сөйлеген сөзіңіздің аудио жазбасын талап етеміз. Камерасы мен микрофоны істейтін телефоныңыз/компьютеріңіз болуы керек.</p> <p>БҰЛ КУРСТЫ КІМ ОҚУҒА ТИІС?</p> <p>Кез келген, кәсіби не жетекшілік басқаруды көздеген адам оқи алады. Бұл курстағы мысалдардың көбі кәсіби және іскерлік саладан алынған. Қазір істеп жүрген жұмысыңызда ілгерілеп не әлеуетті жұмыс берушілер үшін тұлғалық құндылығыңызды арттырсам десеңіз, бұл курс дәл сізге арналған.</p> <p>КУРС НЕСІМЕН ТИІМДІ?</p> <p>Көптеген білім беру курстары тәжірибелерін сипаттайды, түсіндіреді, ал бұл</p> | Коммуникация, іскерлік коммуникация, көшбасшылық және менеджмент, презентация, көпшілік алдында сөз сөйлеу, жанжалдарды шешу | <a href="https://www.coursera.org/learn/communication-strategies-virtual-age">https://www.coursera.org/learn/communication-strategies-virtual-age</a>     | начальный | казахский язык |
| 14 | Эмоциялық интеллект арқылы шабыттандыру      | 14,4 | <p>Эмоциялық интеллект, үміт, зейінділік және жанашырлық адамға созылмалы стрестің залалдарын жоюға және ұлы көшбасшылық қарым-қатынастар орнатуға көмектеседі. Позитив және негатив эмоциялық аттрактор көп деңгейде тұрақты, қалаулы өзгеріске және оқып-үйренуге шабыттандырады.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Зейін<br>Көшбасшылық<br>Эмоционалды интеллект<br>Коучинг                                                                     | <a href="https://www.coursera.org/learn/emotional-intelligence-leadership">https://www.coursera.org/learn/emotional-intelligence-leadership</a>           | начальный | казахский язык |
| 15 | Инновация тұрғысынан дизайндық ойлау жүйесі  | 5,7  | <p>Бүгінде инновацияның әркімге қатысы бар. Сіз жаһандық корпорация менеджері я жаңадан бастаған кәсіпкер болыңыз, мемлекеттік қызметте істеңіз немесе бастауыш сынып мұғалімі болыңыз, бәріне де аз нәрседен көп алатын құнттылық керек. Сондықтан бәрімізге дизайндық ойлау жүйесі қажет. Кез келген ұйымда әр кезеңде дизайндық ойлау жүйесі сізге жаңашыл тұлға болуға және шығармашылық қабілетіңізді ашуға қажетті құралдар ұсынады – әзірге оны байқаған емессіз. Вирджиния университетінің Дарден бизнес мектебінде әзірленген және жетекші ұстаздар оқытатын бұл курста біз дизайндық ойлау жүйесіне шолу жасаймыз және дизайндық ойлау жүйесін мәселені шешу тәсілі ретінде түсінуге көмектесетін төрт негізгі сұрақ пен құралдардан тұратын модельмен жұмыс жасаймыз. Сондай-ақ біз ұтымды</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Көшбасшылық және менеджмент, Шығармашылық, Дизайндық ойлау, Инновация, Мәселелерді шешу, Кәсіпкерлік, Зерттеу және           | <a href="https://www.coursera.org/learn/uv-a-darden-design-thinking-innovation">https://www.coursera.org/learn/uv-a-darden-design-thinking-innovation</a> | начальный | казахский язык |

|    |                                     |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                    |         |                |
|----|-------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------|
| 16 | 21 ғасырдағы ұйымдарға басшылық ету | 16,5 | <p>Santa Monica Aerospace-тің жаңа бас атқарушы директоры Джим Бартонмен таныс болыңыздар. Джимнің жұмысы оңай болмайын деп тұр: компаниядағы қолма-қол ақшаның жетіспеушілігі, бухгалтерлік жанжалдан кейін инвесторлардың сенімін қайтаруға тырысу және жаһандық бәсекеге қабілетті болу үшін компания мәдениетін өзгертуге тырысу. Бұл курста сіз Джимнің стратегияны жүзеге асырудан бастап адамдарды шабыттандыру және этикалық көзқарасты сақтауға дейінгі көшбасшылық міндеттерін шешу жолын онымен бірге жүріп отырасыз. Сарапшылар XX ғасырдағы басшылық ету тәжірибесі қазіргі XXI ғасырдағы аласапыран уақытқа сәйкес келмейтіндігіне келіседі. Бұл ойлануды талап ететін курс сізге тез өзгеріп отыратын бизнес ортаны меңгеруге қажетті білім береді.</p> <p>Курс Роберт Д. Остин, Ричард Л. Нолан және Шеннон О'Доннеллдің Harvard Business Review Press баспасынан шыққан "Harder Than I Thought: Adventures of a 21st Century Leader" атты кітабына негізделген. Кітапты сатып алу міндетті емес. Егер сіз осы кітап туралы көбірек ақпарат алғыңыз келсе немесе оны сатып алғыңыз келсе, мына сілтемені қараңыз <a href="https://hbr.org/product/harder-than-i-thought-adventures-of-a-twenty-first/an/10332-HBK-ENG">https://hbr.org/product/harder-than-i-thought-adventures-of-a-twenty-first/an/10332-HBK-ENG</a> немесе <a href="http://www.amazon.com/Harder-Than-Thought-Adventures-Twenty-First/dp/1422162591">http://www.amazon.com/Harder-Than-Thought-Adventures-Twenty-First/dp/1422162591</a></p> <p>Курсты аяқтағаннан кейін сіз:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Джим Бартонның басшылық ету мәселелерін қалай шешіп отырғанын үздіксіз бағалап, сондай-ақ басшылық етуге қатысты қалыптасқан тұжырымдамалар мен тәсілдерге негізделе отырып, басшылық етуге қатысты өз тәсілдемеңізді қалыптастырасыз;</li> <li>• Бұрын тиімді болған, бірақ 21 ғасырдың жаңа күрделі әлеміне сәйкес келмейтін басшылық ету тәсілдерінен аулақ боласыз;</li> </ul> | <p>Көшбасшылық және менеджмент, кәсіпкерлік, маркетинг, стратегия және операциялар, сату, стратегия, адам ресурстары, коммуникация, ынтымақтастық, көшбасшылықты дамыту, өзгерістерді басқару, зерттеу және дизайн, мәдениет, инновация, бизнес психологиясы, топты басқару, көшбасшылық, стратегиялық менеджмент</p> | <p><a href="https://www.coursera.org/learn/leadership-21st-century">https://www.coursera.org/learn/leadership-21st-century</a></p> | Средний | казахский язык |
|----|-------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------|

|    |                                                              |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                     |           |                |
|----|--------------------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 17 | Дизайн арқылы инновацияға жету: ойлау, жасау, бұзу, қайталау | 6,5  | <p>Дизайнның эволюциясы оның бұдан былай жеке, белгілі бір саланың мәселелерімен шектелмейтін пәнге және күрделі, күрмеуі мол мәселелерді шешудің жолына айналғанын көрсетті. Дизайн адамдарға белгісіздік, қиындық және сәтсіздіктермен күресу мүмкіндігін беретін қабілеттерді арттыратын дағдыға айналуға. Бұл курста біз сізге өз кәсібіңізде стратегиялық және инновациялық артықшылыққа жету үшін дизайнды ойлау әдісі ретінде қалай қолдануыңызға болатынын көрсетеміз. Бұл дизайн, дизайндық ойлау процесі мен құралдарын инновациялық мүмкіндіктерге айналдыруға қызығушылық танытқандар үшін пайдалы, бес аптадан астам уақыт бойы ойлау, жасау, бұзу және қайталау атты дизайн процесін зерттейміз, қолданамыз және тәжірибеде көреміз. Теориялық тұжырымдамалармен таныстыру және Аустралияның жетекші дизайнерлік фирмаларымен бірге салалық case-жағдайларды зерттеу арқылы біз дизайнды контексті (ойлау бөлігі), материалды көрініс ретінде прототиптерді құрастыру (жасау бөлігі) және ықтимал шешімдерді тестілеуді (бұзу бөлігі) оқып-үйрену арқылы зерделейміз. Біз идеяларды жетілдіру және жаңа инсайттарды дамыту үшін процестен тез әрі жиі өтудің (қайталау бөлігі) өндірістік құндылығын көрсету арқылы осыған сүйенеміз. Сіз курс барысында Аустралияның ең үздік дизайнерлік компанияларының көмегімен бізге ілесіп отырасыз, тәжірибелі дизайнерлер және дизайн саласының көшбасшыларынан сабақ аласыз. Саланы осылай түсіну сізге дизайнды, оның инновациялық ландшафттағы алатын орнын жан-жақты түсінуге мүмкіндік береді. Бұл курсты аяқтағанда өзіңіздің кәсіби салаңызда қолдануға болатын практикалық құралдар мен әдістер жиынтығын алып шығып, мәселені</p> | <p>Өнімді басқару, инновациялар, өнім дизайны, дизайн және өнім, стратегия және операциялар, техникалық өнімді басқару, сыни ойлау, кәсіпкерлік, көшбасшылық және басқару, мәселелерді шешу, зерттеу және дизайн, бизнес талдау, тұлғаны зерттеу, дизайнды ойлау, пайдаланушы тәжірибесі, адам компьютері</p> <p>Өзара</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/innovation-through-design">https://www.coursera.org/learn/innovation-through-design</a>                                     | начальный | казахский язык |
| 18 | Ақпаратты визуалдау: жетілдірілген әдістер                   | 15,6 | <p>Бұл курстың мақсаты – оқушыларды «Ақпаратты визуалдау: Негізгі қағидаттар» бөлімінде сипатталған негізгі диаграммалардан тыс визуалдаудың озық әдістерімен таныстыру. Берілген әдістер уақыт пен кеңістіктегі деректерді, желілер мен арақатарды, сондай-ақ мәтіндік деректерді өңдеудің озық тәжірибелерін қамту мақсатында деректердің белгілі бір түрлеріне негізделген. Бұл модульде біз білім алушыларға D3.js-те инновациялық әдістерді қалай жасау керектігін үйретеміз.</p> <p>Оқу мақсаттары</p> <p>Мақсат: деректерді визуалдаудың әралуан түрлері үшін визуалдау шешімдерінің жобалық кеңістігін талдау. Берілген мәселені шешу үшін қандай құрастырымдар қолжетімді және олардың қандай артықшылықтары мен кемшіліктері бар екенін білу.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Уақыт</li> <li>- Кеңістік</li> <li>- Уақыт және кеңістік</li> <li>- Жүйе</li> <li>- Ағаш диаграммасы</li> <li>- Мәтін</li> </ul> <p>Бұл - «Ақпаратты визуалдау» мамандығы бойынша төртінші курс. Курс сізден бағдарламалау бойынша негізгі білім, сондай-ақ кейбір негізгі визуалдау дағдыларының (мамандандырудың бірінші курсына көрсетілген дағдыларға</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <p>Адамның компьютерлік өзара әрекеттесуі, кеңістіктік деректерді талдау, компьютерлік графика, интерактивті дизайн, сюжетті (графика), геовизуализация, статистикалық визуализация, деректерді визуализациялау</p>                                                                                                        | <a href="https://www.coursera.org/learn/formation-visualization-advanced-techniques">https://www.coursera.org/learn/formation-visualization-advanced-techniques</a> | средний   | казахский язык |

|    |                                                        |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                             |           |                |
|----|--------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 19 | Көшбасшылықты дамыту жоспары. Тиімді команданы басқару | 6,1 | Көшбасшылықты арттырудың тиімді жоспары артықшылықтарыңызды арттырып, кемшіліктеріңізді жоюға көмектеседі. Бұл курста сіз іс жүзінде қолдана алатын және мақсаттарыңызды екі жыл ішінде іске асыруға көмектесетін жоспар құруды үйренесіз. Ол басымдыққа ие дағдыларды таңдап алып, көшбасшылықты тұрақты дамытуға арналған іс-әрекет жоспарына негіз болады.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Жеке даму, Бизнес психологиясы, Көшбасшылық және менеджмент, Адамдарды дамыту, Кәсіпкерлік, Адам ресурстары, Көшбасшылықты дамыту, Ынтымақтастық, Коммуникация, Кәсіби даму, Маркетинг, Сатылым, Стратегия, Стратегия және                                                                                                 | <a href="https://www.coursera.org/learn/leadership-development-planning">https://www.coursera.org/learn/leadership-development-planning</a> | начальный | казахский язык |
| 20 | Ұйымдық мінез-құлық: адамдарды басқару                 | 6   | Бірде Питер Друкер, менеджмент саласын алғаш зерттеушілердің бірі, адамдарда адамға тән мінез-құлық көрсетуге қатты құлшыныстың бар екенін айтты. Әрине, біз машина емеспіз, бізді бағдарламалауға болмайды. Алайда ұйымдық мінез-құлықты зерттеу арқылы адамдарды жұмыс істеуге не итермелейтінін біле аламыз. Өз мінез-құлқыңызды, сондай-ақ әріптестеріңіз, командаларыңыз бен көшбасшыларыңыздың мінез-құлқын жақсырақ түсіну – сіз бен ұйымыңыздың жұмысына оң өзгерістер әкелетін алғашқы маңызды қадам. Сондықтан берілген курстың мақсаты – басты төрт бағыт бойынша мәлімет беру.<br><ul style="list-style-type: none"> <li>● Мотивация. Курстың бұл бөлігінде біз мотивация ұғымын түсінуге тырысамыз және басқаларға қалай мотивация бере алатынымызды түсінуге көмектесетін түрлі көзқарастарды қарастырамыз.</li> <li>● Көшбасшылық. Курстың бұл бөлігінде біз көшбасшылық ұғымын талдаймыз, көшбасшылықтың пайда болуы мен тиімділігін түсінуге көмектесетін әр алуан көзқарастар мен ұстанымдарды қарастырамыз.</li> <li>● Командалық жұмыс. Мұнда команданың атқаратын жұмысы мен тиімділігін сөз етеміз. Команда тиімділігінің кеңінен қолданылатын Үлес – процесс – нәтиже моделін пайдалана отырып, команданың әртүрлілігі, командалық процестер және команда нәтижелері сияқты тақырыптарды қарастырамыз.</li> <li>● Мәдениет. Соңында ұйым деңгейіне өтеміз және ұлттық мәдениет ұғымына тоқтала отырып, ұйымдық мәдениет түсінігін қарастырамыз. Біз мәдениетті танытудың түрлі тәсілдерін зерттейміз және ұйымдар мен мәдениетаралық ынтымақтастықтағы адамдар үшін мәдениеттің мағынасын талқылаймыз.</li> </ul> | Көшбасшылық және менеджмент, Адам ресурстары, Көшбасшылықты дамыту, Ынтымақтастық, Іскерлік психология, Коммуникация, Адамдарды басқару, Стратегия және операциялар, Эмоциялық интеллект, Жанжалдарды басқару, Адамдарды дамыту, Қызметкерлермен қарым-қатынас, Кәсіпкерлік, Ұйымдастыруды дамыту, Іскерлік қарым-қатынас, | <a href="https://www.coursera.org/learn/managing-people-iese">https://www.coursera.org/learn/managing-people-iese</a>                       | начальный | казахский язык |

|    |                                           |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                               |           |                |
|----|-------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 21 | Адам ресурстарын басқаруға дайындау       | 11,1 | Қалай болғанда да, барлық қызметкер басқарылады. Бірақ қызметкерлерді басқару тәсілі: қызметкерден - қызметкерге, жұмыстан - жұмысқа, менеджерден - менеджерге, ұйымнан - ұйымға және елден - елге байланысты өзгереді. Бұл курс адам ресурстарын басқарудың (HRM) баламалы стратегияларын көрсетіп, құқықтық контексттің маңыздылығын таныстырады. Сондай-ақ қызметкерлерді не ынталандыратынын ойлау арқылы оларды шебер басқаруға мүмкіндік беретін өз тәсілдеріңді дамытуға базалық білім береді. Бұл сізге қызметкерлерді жалдау, өнімділікті басқару, оларды марапаттау бойынша және кейінгі курстарда нақты, маңызды HRM дағдыларын дамытуға тұжырымдамалық негіз береді. HRM туралы ештеңе білмейсіз бе? Ештеңе етпейді. Бұл курстан қызметкерлерді басқаруға арналған мүмкіндіктер ауқымы туралы жаңа түсінік алып, оларды түсінуге не итермелейтінін және өзіңіздің адам ресурстарын басқару дағдысын дамытуға дайын болыңыз. | Стратегия және операциялар, Адам ресурстары, Қызметкерлермен қарым-қатынас, Коммуникация, Адамдарды басқару, Көшбасшылық және менеджмент, Стратегия, Өртүрлі адам ресурстары, Адам ресурстары операциялары, Адамдарды дамыту, Бизнес                             | <a href="https://www.coursera.org/learn/managing-human-resources">https://www.coursera.org/learn/managing-human-resources</a> | начальный | казахский язык |
| 22 | Қызметкерлердің жұмыс өнімділігін басқару | 7,2  | Жақсы қызметкерлерді жалдағаннан кейінгі табысты кадр менеджерлері жасайтын келесі қадам – өз қызметкерлерінің мүмкіндігін толық ашу. Жұмыс өнімділігін басқару – менеджерлерге өз қызметкерлерінен үздік нәтижелер алу мақсатына қол жеткізуге көмектесетін процесс.<br><br>Кадр менеджерлеріне арналған адам ресурстары деген үшінші курста біз қызметкерлеріңіздің бөлім мен ұйымның мақсаттарына қол жеткізу үшін сіздің дамытуыңыз қажет болған дағдылар мен маңызды процестерді талқылаймыз. Бұл дағдылар өзіне айқын үміттерді, позитив және түзеуші кері байланыс пен тиімді жұмыс өнімділігі бағалауын жүргізуді қосып алады.                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Бизнес психологиясы, адам ресурстары, өнімділікті басқару, адам ресурстарымен жұмыс жасау, адамдарды дамыту, кәсіпкерлік, көшбасшылық және менеджмент, мәдениет, стратегия және операциялар, сату, көшбасшылық, стратегия, жұмыспен қамту, маркетинг, өнімділік. | <a href="https://www.coursera.org/learn/employee-performance">https://www.coursera.org/learn/employee-performance</a>         | средний   | казахский язык |

|    |                             |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                       |           |                |
|----|-----------------------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 23 | Ұйымдық дизайн: ұйымды тану | 4,9 | Бәсекелі және күрделі жұмыс ортасында ұйымыңызды қалай басқарасыз? Ұйымды басқаруға жауапты көшбасшылардың ең маңызды мәселесі – ұйым икемділігін сақтай отырып, стратегияны жүзеге асыруға мүмкіндік беру. Бұл курс соны үйретеді. Іргелі білім мен стратегиялық көзқарасқа сүйенбес бұрын, ұйымның мәдениетімен, негізгі құрылымдарымен және жүйелерімен танысасыз. Курстың қосымша материалдары (видео дәрістер, тесттер, талқылау сұрақтары мен жазбаша бағалаулар) сізді жақсы шешімдер қабылдауға және ұйымыңызды стратегиялық бағытқа жетелеуге дайындайды. | Кәсіпкерлік, бизнес психологиясы, бизнесті жобалау, көшбасшылық және менеджмент, зерттеу және дизайн, ұйымдық даму, стратегия және операциялар, мәдениет, бизнес-процестерді басқару, адамдарды басқару, мәселелерді шешу, бизнесті талдау, маркетинг, адамдарды талдау, сату, стратегия, оқыту, адам Ресурстар, | <a href="https://www.coursera.org/learn/organisational-design-know-your-organisation">https://www.coursera.org/learn/organisational-design-know-your-organisation</a> | начальный | казахский язык |
|----|-----------------------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|    |                                     |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                 |           |                |
|----|-------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 24 | Ұйымдық мінез-құлық: адамдарды тану | 2,9  | <p>Ұйымдар өзгерді, қазір HR ұйымның табысы үшін бұрынғыдан да маңызды. Бұл курста сіз жұмыс ортаңызды зерттеуге және оңтайландыруға көмектесетін бірқатар тұжырымдамаларды, теорияларды және әдістемелерді үйренесіз. Құрылымды зерттеу әрекеттері (бейнелекциялар, тестер, талқылау сұрақтары және жазбаша бағалау) арқылы сіз қызметкерлеріңіздің жұмыста көбірек жетістікке жетуіне көмектесетін соңғы озық көшбасшылық стратегиялармен танысасыз. Сіз көшбасшылықтың озық стратегиялары бойынша мысалдарды зерттейсіз және олардың жұмыс орныңызда қалай қолданылатынын қарастыратын боласыз. Сіздің өз адамдарыңызды біркелкі, командалық контексте басқару және жүргізу қабілетіңіз ұйымдық табыстың кілті екенін көресіз. Өлем динамикалық өзгерістерді бастан кешіруде, бұл курс ертеңгі динамикалық жұмыс ортасында өз командаңызды және ұйымыңызды басқаруға дайындайды.</p> | <p>Көшбасшылық және менеджмент, Іскерлік психология, Адам ресурстары, Адамдарды дамыту, Адамдарды басқару, Қызметкерлермен қарым-қатынас, Мәдениет, Стратегия және операциялар, Ынтымақтастық, Ұйымдастыруды дамыту, Коммуникация, Адам ресурстары операциялары, Қақтығыстарды басқару, Шешім қабылдау, Ресурс</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/organizational-behaviour-know-your-people">https://www.coursera.org/learn/organizational-behaviour-know-your-people</a> | начальный | казахский язык |
| 25 | Конфликт трансформациясы            | 13,4 | <p>Бұл курс сізді конфликт трансформациясы тұжырымдамасымен, сондай-ақ оның конфликтіні шешу, басқару және болдырмаудан несімен ерекшеленетінін көрсетеді. Конфликтінің конструктивті өзгерістерге арналған мүмкіндіктерді қалай ашатынын көріп, оны конструктивті шешудің түрлі құралдары мен әдістерін қарастыратын боламыз.</p> <p>Бұл тақырыппен таныс болу-болмауыңызға қарамастан, конфликт туралы айтылғанда, өз біліміңізді нығайту үшін сізге пайдалы кеңестер, үлестірме материалдар, тікелей демонстрация және дербес тапсырмалар берілетін болады. Өміріңіздің кез келген сәтінде сіз осы бес апталық курста ұсынылатын</p>                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>Қарым-қатынас, жанжалды шешу, талдау</p>                                                                                                                                                                                                                                                                        | <a href="https://www.coursera.org/learn/conflict-transformation">https://www.coursera.org/learn/conflict-transformation</a>                                     | начальный | казахский язык |

|    |                                                          |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                             |                |                |
|----|----------------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|
| 26 | Трансмедиадағы сторителлинг: технологиялар мен аудитория | 18,4 | <p>Трансмедиалық сторителлинг – ойын-сауық, жарнама, маркетинг немесе әлеуметтік өзгерістер үшін хикаяларды дәстүрлі және цифрлық платформаларда баяндау, әзірлеу және тарату.</p> <p>Сіз белгілі бір хикаяға немесе ғаламға қатысы бар кітаптар оқып, фильмдер мен телешоулар көріп, ойындар ойнағансыз ба?</p> <p>Бәлкім, «Star Wars», «Marvel» және «The Walking Dead » деген секілді танымал ғаламдарды білетін шығарсыз? (бұл жерде кейбірі ғана аталған). Кәсіби мамандар мұндай ауқымды хикаяларды қалай жасайды? Олар әрбір элементті хикаяның түпнұсқасымен қалай сәйкестендіреді және оны қалай бақылайды? Мамандар хикаяға қызығатын белсенді көрермендердің қауымдастығын құрып, аудиторияны кеңейтіп, хикаямен бөлісу үшін әртүрлі инновациялық технологияны қалай қолданады?</p> <p>Біз интерактивті уеб-тәжірибе, әлеуметтік медиа қауымдастық, мобильді құрылғы, саябақ, тіпті кеңейтілген және виртуалды шындық сияқты платформада ауқымды және күрделі хикаялардың элементтерімен немесе франшизаларымен жиі ұшырасамыз.</p> <p>Қазіргі және болашақ баяндаушылардың басты мәселесі – әртүрлі платформада айтылатын хикаяларға көрермендерді қызықтыру.</p> <p>МЕН НЕ ҮЙРЕНЕМІН?</p> <p>Сіз бұл курстан трансмедиалық хикаяларды әзірлеуге және айтуға қажет стратегияларды жасауды үйренесіз.</p> <p>● Өз идеяларыңызды құрылымы жақсы хикаялар мен күрделі сюжеттік</p> | Шығармашылық, интерактивті дизайн, интерактивтілік, әңгімелеу, аудитория, маркетинг, жазу, коммуникация, кәсіпкерлік, адамның компьютерлік әрекеттестігі, компьютерлік графика, зерттеу және дизайн, сату, стратегия, стратегия және операциялар, көшбасшылық және басқару | <a href="https://www.coursera.org/learn/transmedia-storytelling">https://www.coursera.org/learn/transmedia-storytelling</a> | Not calibrated | казахский язык |
| 27 | Жоба тәуекелдері мен өзгерістерін басқару                | 2,9  | <p>Осы курс сізге жоба ауқымы мен мақсаттарындағы өзгерістерді анықтау, талдау және хабардар ету арқылы жоба тәуекелдерін тиімді басқаруға көмектеседі. Сіз жоба ауқымы, кесте мен құн көрсеткішін бағалауға және есеп беруге қажетті элементтердің қандай екенін түсініп, оларды іс жүзінде қолданасыз. Сіздің командаңыз бен жобадағы басқа мүдделі тараптар үшін өзгерісті барынша залалы аз болатындай етіп басқаруға арналған құралдарыңыз болады.</p> <p>Осы курсты аяқтағаннан кейін:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. коммуникацияны басқару жоспарының құрамдас бөліктерін анықтай аласыз</li> <li>2. коммуникация арналарының маңыздылығын түсінесіз</li> <li>3. жоба ауқымы, кесте мен құн көрсеткіштерін бағалап, есеп беруге қажетті басты элементтерді анықтай аласыз</li> <li>4. жоба тәуекеліне қатысты іс-шараларды анықтай аласыз</li> <li>5. тәуекелдерді басымдылығына қарай орналастыра аласыз</li> <li>6. басымдылығы жоғары тәуекелге арналған жауаптарды әзірлей аласыз</li> <li>7. жоба ауқымындағы өзгерісті анықтап, талдай аласыз</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Жобаны басқару<br>Басқаруды өзгерту<br>Тәуекелдерді басқару<br>Өзгерістерді басқару                                                                                                                                                                                        | <a href="https://www.coursera.org/learn/project-risk-management">https://www.coursera.org/learn/project-risk-management</a> | Начальный      | казахский язык |

|    |                            |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                             |           |                |
|----|----------------------------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 28 | Медиа этика және басқару   | 5,8  | <p>Курс туралы: Бұл курста медиа этика саласындағы кейбір негізгі теориялар, модельдер мен тұжырымдамалар қарастырылады. Сондай-ақ ықпалды этикалық теориялар мен көзқарастарды талқылаймыз, қоғамның медианы құруға және пайдалануға қатысты өзгермелі талаптары мен болжамдарын зерттейміз және медиа мамандардың қазіргі этикалық стандарттарын егжей-тегжейлі сараптаймыз. Осы курсты аяқтағаннан кейін сіз этикалық дилеммалар туралы ой түйіп, медиаға қатысты әртүрлі контексте этикалық шешім қабылдау үшін негізді дәлелдер келтіруге машықтанасыз. Бұл курсты бітірген соң студенттер:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• медиа этика туралы көзқарастардың тарихы мен дамуы туралы;</li> <li>• теориялық басым тәсілдер мен концепциялар туралы білім алып;</li> <li>• осы білімін негізді дәлелдер келтіру үшін пайдалана білуі керек.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                       | Коммуникация, этика, іскерлік коммуникация, маркетинг, бизнесті талдау, журналистика, медиа стратегия және жоспарлау, зерттеу және дизайн, әсер ету, стратегия және операциялар, | <a href="https://www.coursera.org/learn/media-ethics-governance">https://www.coursera.org/learn/media-ethics-governance</a> | Средний   | казахский язык |
| 29 | Ашық қоғамдағы адам құқығы | 13,1 | <p>Әлемдегі біраз елде адам құқығы бұзылған. Бейбіт наразылықтар күшпен басылып жатыр. Сайлау бұрмалануда. Азшылық топтар шеттетілуде. Осының бәрі еркіндік пен теңдікті қалайтын ашық қоғамға қауіп төндіреді. Әлем гүлденуі үшін ашық қоғам орнап, адам құқығы қорғалуы қажет. Бірақ бұл күреске толы қиын жол. Курстан өту арқылы адам құқықтары мен оны қорғау жөніндегі біліміңізді дамытыңыз.</p> <p>Бұл курста әлемдегі адам құқықтары саласындағы ең озық жүйелердің бірі Адам құқықтары жөніндегі Еуропалық конвенциямен таныстырамыз. Сіз адамның құқығы бұзылғанда ол Еуропаның Адам құқықтары жөніндегі сотына қандай жағдайда және қалай жүгіне алатынын үйренесіз. Соттың қазіргі адам құқықтары саласындағы күрделі дилеммаларды шешу жолын көресіз. Сондай-ақ пікір айту мен шеруге шығу, сайлау құқықтары мен кемсітушілікке тыйым салуға тоқталамыз. Сонымен қатар мигранттар мен босқындардың, басқа да әлсіз топтардың құқықтары туралы сөз қозғаймыз. Құқықты қай кезде және қалай шектеуге болатынына тоқталамыз. Бұл курста тіпті қорғаушы ит және</p> | Құқық, зерттеу және дизайн, сыни ойлау, стратегия және операциялар                                                                                                               | <a href="https://www.coursera.org/learn/humanrights">https://www.coursera.org/learn/humanrights</a>                         | Начальный | казахский язык |

|    |                                            |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                           |           |                |
|----|--------------------------------------------|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 30 | Цифрлық дәуірдің интеллектуалдық құралдары | 5,2 | <p>Цифрлық технологиялар бүкіл әлемдегі бизнес, үкімет және қоғамды өзгерту үстінде. Олардың әлем экономикасының әрбір секторы үшін жаңа тәуекелдер мен мүмкіндіктер ашатыны анық. Мұндай “футурология” жалпы көріністі ұсына алады, ал сіз үшін цифрлық әлем нені білдіреді? Болашақтағы жасанды интеллект пен big data-ға негізделген, автоматтандырылған жұмысқа дайынсыз ба?</p> <p>Бұл курс осы сұрақтарға бірегей көзқараспен жауап береді: сізге интеллектуалдық анализ әлемін таныстырады. Ең алдымен, осы курста цифрлық дәуірде жоғары бағаланатын кейбір дағдылар айтылып, олардың неліктен құнды болатыны түсіндіріледі. Сондай-ақ курс цифрлық әлемді түсінуде когнитивтік артықшылық беру үшін сізге АҚШ интеллектуалдық қауымдастығы қалыптастырған менталдық модельдер мен практикалық құрылымдарды ұсынады. Бұл артықшылық тыңшылық пен құпияларға қатысты емес. Ойлау жүйесін жақсартуға қатысты. Бұл аналитикалық құралдар жинағы MBA стиліндегі стратегиялардың қажыған, статикалық құрылымдарынан мүлде бөлек. Оның орнына, бұл құралдар сізге цифрлық дәуірдегі құбылмалылық, белгісіздік, екіұштылық және алдампаздықты еңсеруге көмектеседі. Түптеп келгенде, осы курс әлем цифрландырылған сайын, келешектегі жетістік өзіңізге де, басқаларға да сұрақтарды жақсырақ қоюға көбірек тәуелді екенін дәлелдейді. Осылайша, ол сізді интеллектуалдық талдаушыға тән сұрақ қоюға негізделген ойлау жүйесін қабылдауға үйретеді. Қысқасы, әлдеқайда анық, құрылымдалған ойлау жүйесінің арқасында тұрақты бизнес артықшылыққа қол жеткізу үшін осы курсқа қатысыңыз.</p> | Зерттеу және дизайн, бизнес талдау, деректерді басқару, іскерлік интеллект, сыни ойлау, стратегия және операциялар, коммуникация, көшбасшылық және басқару, процестерді талдау, мәдениет, бейімделу, іскерлік психология, эмоционалдық интеллект, кәсіпкерлік, болжау, ынтымақтастық, инновация, ықтималдық және статистика, Шешім қабылдау, | <a href="https://www.coursera.org/learn/intelligence-tools-digital-age">https://www.coursera.org/learn/intelligence-tools-digital-age</a> | Начальный | казахский язык |
|----|--------------------------------------------|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|    |                            |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                 |           |                |
|----|----------------------------|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 31 | Киберқауіпсіздік негіздері |  | <p>Киберқауіпсіздік бизнесін басқару үшін алдымен оның тілі мен жұмыс істейтін ортасын түсіну керек. Бұл курс киберқауіпсіздік негізін, соның ішінде қауіп пен осал тұстарды және оларды басқару үшін қолданылатын құрал, технология және стратегияларды қамтиды.</p> <p>Осы курсты аяқтағаннан кейін тыңдаушы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• киберқауіпсіздік саласындағы негізгі ұғымдар мен терминологияны,</li> <li>• киберқауіпсіздіктегі қатерлерді,</li> <li>• ақпараттық активтердегі осал тұстарды жою стратегияларын,</li> <li>• тиімді киберқауіпсіздік бағдарламасына қажет жүйелік компоненттерді (қызметкерлерді қоса) анықтай алады.</li> </ul> | <p>Қаржы, тәуекелдерді басқару, кәсіпкерлік, стратегия және операциялар, көшбасшылық және менеджмент, қауіпсіздік инженериясы, операциялық жүйелер, жүйелік қауіпсіздік, кибершабуылдар, ықтималдық және статистика, коммуникация, бейімделушілік, бизнес психологиясы, бағдарламалық қамтамасыз ету қауіпсіздігі, адам ресурстары, жобаларды басқару, жазу,</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/foundations-cybersecurity">https://www.coursera.org/learn/foundations-cybersecurity</a> | Начальный | казахский язык |
|----|----------------------------|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|    |                            |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                 |           |                |
|----|----------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 32 | Agile және дизайндық ойлау | 10,5 | <p>Ізгі ниет, күрделі жұмыс және сенімді идеяларына қарамастан, көптеген командалар, сайып келгенде, ешкімге қажетсіз, ешкім пайдалана алмайтын және ешкім сатып алмайтын өнімдер өндіреді. Бірақ олай болуға тиісті емес. Agile және дизайндық ойлау маңызды проблемалардың құнды шешіміне жеткізетін өнім әзірлеуге басқаша әрі тиімді көзқарас ұсынады. Бұл курста сіз командаңызды пайдаланушы туралы тексерілетін баяндамаларға жұмылдырып, берік ортақ көзқарас тудыру арқылы пайдаланушы үшін не құнды екенін процестің бастапқы кезеңдерінде ажыратуды үйренесіз.</p> <p>Бұл курс Вирджиния университеті Дарден Бизнес Мектебіндегі Баттен институтының қолдауымен өткізіледі. Баттен институтының миссиясы – әлемді кәсіпкерлік пен инновация арқылы дамыту: <a href="http://www.batteninstitute.org">www.batteninstitute.org</a>.</p>                                                                                        | Дизайн және өнім, Agile бағдарламалық жасақтаманы әзірлеу, бағдарламалық жасақтама инженериясы, персонал (пайдаланушы тәжірибесі), өнімді басқару, кәсіпкерлік, қолданбаларды әзірлеу, мәселелерді шешу, зерттеу және дизайн, бағдарламалық қамтамасыз ету, коммуникация, тәжірибе, адамның компьютерлік өзара әрекеттесуі, ептілікпен басқару, | <a href="https://www.coursera.org/learn/uv-a-darden-getting-started-agile">https://www.coursera.org/learn/uv-a-darden-getting-started-agile</a> | Начальный | казахский язык |
| 33 | Agile аналитикасы          | 7,2  | <p>Көп мүмкіндіктер талдау бағдарламасы ретінде Agile-ға мән бере бермейді. Мұндай бағдарлама команданың бір Agile итерациясынан (спринт) келесісіне өткенде неге мән беру керегін анықтайды. Дұрыс талдауды түсіну қиынға соғатын сәттер аз, ол көп жағдайда анықтығымен ерекшеленеді. Вирджиния университетінің Дарден бизнес мектебінде әзірленген бұл курста сіз командаңыз үшін мықты талдау инфрақұрылымын өз құндылықтарыңызбен байланыстырып, жұмыс жолын үйренесіз.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <a href="https://www.coursera.org/learn/uv-a-darden-agile-analytics">https://www.coursera.org/learn/uv-a-darden-agile-analytics</a>             | Начальный | казахский язык |
| 34 | Agile командасын басқару   | 9,4  | <p>Agile цифрлық инновациялық командаларды басқарудың стандартына айналғанымен, көптеген адамдар оны “дұрыс” істеп жатырмын ба екен деп ойлайды. Твиттер командалардың Agile-ді қалай қолданатыны туралы әзілдерге толы, бірақ олар оны “шын мәнінде” қолданбайды. Шындық мынада, Agile-дан барынша пайда алу нақты процедураларды орындауға емес, команданың өз үлгерімін қалай шоғырландырып, қалай бағалайтынына байланысты.</p> <p>Бұл курс сізді Agile әдістемелерінің сипаттамасымен шаршатпайды, ол сіздің командаңызға басымдық беру, табысты анықтау және Agile-ді іс жүзінде қолдануға көмектесуге бағытталған. Scrum, XP және канбан сияқты Agile негіздерін үйрену арқылы сіз өз командаңызға олардың қалай жұмыс істейтіні туралы дұрыс сұрақ қойып, Agile-дің қалай көмектесе алатыны туралы дұрыс жауап беруге көмектесуді үйренесіз.</p> <p>Бұл курс UCLA жанындағы Дарден бизнес мектебіндегі Баттен институтының</p> | Икемді өнімді басқару Agile бағдарламалық жасақтаманы әзірлеу артта қалуды басқару, Канбан, XP                                                                                                                                                                                                                                                  | <a href="https://www.coursera.org/learn/uv-a-darden-agile-team-management">https://www.coursera.org/learn/uv-a-darden-agile-team-management</a> | Начальный | казахский язык |

|    |                      |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                 |           |                |
|----|----------------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 35 | Blockchain негіздері | 6,8 | <p>Бұл курс Blockchain мамандығына кіріспе, Bitcoin хаттамасынан бастап, Ethereum хаттамасына дейінгі тақырыптарды қамти отырып, қосымшаларды әзірлеу мен бағдарламалауға қажетті блокчейн технологиясын кең ауқымда ұсынады. Сіз жеке Ethereum blockchain-інізде түйін мен аккаунт құру, аккаунты блоктан шығару, майнинг пен транзакцияларды жүзеге асыру, Ether-лерді аудару, бірліктерді тексеру секілді функцияларды үйренесіз.</p> <p>Орталықсыздандырылған тікелей аудару жүйесі, өзгермейтін таратылған тізілім және сенім моделімен таныс боласыз. Осы курс арқылы сіз blockchain компоненттерінің негізін (транзакция, блок, блок негізі, және тізбек), алгоритмдік операцияларын (тексеру, мақұлдау және келісім жасау моделі) және сенімнің негіздерін (күрделі және жеңіл тармақталу) түсіндіре алатын боласыз. Курс мазмұны смарт-контракт пен орталықсыздандырылған қосымшалар мамандықтарының негізі болатын, блокчейнді бағдарламалау үшін қажетті хэштеу және криптография негіздерінен тұрады. Сіз арнайы осы курс үшін жасақталған виртуалды бағдарламада Ethereum сынақ тізбегін құру және онымен жұмыс жасау мүмкіндігін аласыз. Бұл практикалық жұмыс blockchain-нің, соның ішінде транзакциялар, блоктар мен майнинг функцияларының қалай жұмыс жасайтынын түсінуге көмектеседі.</p> | <p>BlockChain, қаржы, ақылды келісімшарт, алгоритмдер, компьютерлік архитектура, математика, аппараттық дизайн, математикалық теория және талдау, теориялық информатика, қауіпсіздік техникасы, есептеу логикасы, деректерді басқару, шешім қабылдау, кәсіпкерлік, FinTech, криптография, көшбасшылық және деректерді</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/blockchain-basics">https://www.coursera.org/learn/blockchain-basics</a> | Начальный | казахский язык |
|----|----------------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|    |                     |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                         |           |                |
|----|---------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 36 | Big Data-ға кіріспе | 10,7 | <p>Big Data саласы туралы біліміңізді арттырғыңыз келе ме? Бұл курс деректер ғылымымен енді ғана таныса бастаған және бүгінде Big Data дәуірінің орнау себебін түсінгісі келетін адамдарға арналған. Сондай-ақ ол Big Data проблемаларына, қосымшаларына және жүйелеріне қатысты терминология мен негізгі ұғымдарды білгісі келетіндерге арналған. Бұл – Big Data-ның адамдардың бизнесінде немесе мансабында қаншалықты пайдалы болуы мүмкін екендігі туралы білгісі келетіндер үшін таптырмас курс. Мұнда ең кең таралған құрылымдардың бірі, Big Data талдауын жеңілдетіп, барынша қолжетімді қылатын, деректердің әлеуетін арттырып, әлемді өзгертетін Hadoop экожүйесіне кіріспе берілген.</p> <p>Осы курстың соңында сіз мына дағдыларды меңгересіз:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Big Data жүйесін сипаттау, соның ішінде бүгінгі әлемдегі Big Data проблемаларына мысал келтіру, Big Data-ның негізгі үш дереккөзі – адамдар, ұйымдар және сенсорларды анықтау.</li> <li>• Big Data-ның “V” әрпінен басталатын факторларын (volume (көлем), velocity (жылдамдық), variety (әртүрлілік), veracity (шынайылық), valence (маңыздылық) және value (құндылық) түсіндіру және олардың әрқайсысы деректерді жинауға, бақылауға, сақтауға, талдауға және есеп құруға қалай әсер ететінін анықтау.</li> <li>• Анализді құрылымдау үшін 5 кезеңдік процесті қолданып, Big Data-ны пайдаға асыру.</li> <li>• Big Data проблемаларын анықтау және оларды деректер ғылымының сұрақтары ретінде құрастыра білу.</li> <li>• Масштабталатын Big Data талдауы үшін пайдаланылатын архитектуралық компоненттер мен бағдарламалау модельдерінің түсіндірмесін беру.</li> <li>• Ресурс пен жұмысты басқаруға арналған YARN жүйесін, HDFS файлдық жүйесін және MapReduce бағдарламалау моделін қоса алғанда, Hadoop экожүйесінің негізгі стек компоненттерінің мүмкіндіктері мен маңызын қысқаша</li> </ul> | <p>Үлкен деректер, әр түрлі деректер туралы ғылым тақырыптары, таратылған есептеулер архитектурасы, деректер архитектурасы, бұлттық есептеулер, Apache Hadoop, NoSQL, бағдарламалық құрал қызмет ретінде, Apache, деректерді талдау бағдарламалық құралы, деректерді талдау, компьютер архитектурасы, деректерді басқару</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/big-data-introduction">https://www.coursera.org/learn/big-data-introduction</a> | Начальный | казахский язык |
|----|---------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|    |                                              |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                   |         |                |
|----|----------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------|
| 37 | Деректерді өңдеу негіздері және визуализация | 11,1 | <p>Бұл Python тіліндегі деректер жиынтығын оқу және өңдеу негіздері туралы төрт курстық "Болжамдық талдауға арналған Python деректер өнімдері" атты мамандықтың бірінші курсы. Бұл курста сіз деректер өнімінің не екенін білесіз және деректерді іздеу, өңдеу және визуалдау үшін бірнеше Python кітапханаларынан өтесіз.</p> <p>Бұл курс сізді деректер ғылымы саласымен таныстырады және мамандықтың келесі үш курсына дайындайды: Дизайндық ойлау жүйесі және деректер өнімдеріне арналған болжамдық талдау, Мағыналы болжамдық модельдеу және Машинаны үйрету үлгілерін қолдану. Мамандық бойынша әр қадамда сіз деректерді манипуляциялау және өзіңіздің дағдыларыңызды дамыту бойынша тәжірибеге ие боласыз, сайып келгенде, мамандық курсыңда оқытылатын барлық ұғымдарды қамтитын қорытынды жобамен аяқтай аласыз.</p> | Компьютерлік бағдарламалау, компьютерлік бағдарламалау құралдары, Python кітапханалары, статистикалық бағдарламалау, деректерді талдау, Python бағдарламалау, деректерді визуализациялау, Numpy, Matplotlib, бухгалтерлік есеп, қаржылық талдау, Json, ықтималдық және статистика, бағдарламалық жасақтаманың архитектурасы, жалпы статистика, веб-өзірлеу, талдау, бизнес талдау , | <a href="https://www.coursera.org/learn/basic-data-processing-visualization-python">https://www.coursera.org/learn/basic-data-processing-visualization-python</a> | Средний | казахский язык |
|----|----------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------|

|    |                                                    |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                               |           |                |
|----|----------------------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 38 | Бизнеске арналған Excel дағдылары. Бастапқы деңгей | 16,6 | <p>Бұл Бизнеске арналған Excel дағдылары мамандандырылған алғашқы курсында сіз Microsoft Excel-дің негіздерін үйренесіз. Алты апта ішінде сіз Excel-дің қолданушы интерфейсында еркін жұмыс істеу, формулалар және функциялар көмегімен қарапайым есептеу амалдарын орындау, электрондық кестелерді кәсіби түрде форматтау және деректеріңізді диаграммалар мен графиктер арқылы визуализация жасау дағдыларын меңгеріп шығасыз.</p> <p>Мейлі сіз Excel-ді өздігіңізден үйреніп, бұрынғыдан да тиімді әрі өнімді жұмыс істеу үшін білмейтін тұстарыңызды толықтырғыңыз келсін, немесе бұрын Excel-ді мүлдем қолданбаған болсаңыз да, бұл курс бағдарламаны сенімді түрде қолданушыға айналудың және бұдан кейінгі курстарда дағдыларыңызды әлдеқайда жетілдірудің берік негізін қалайды.</p> <p>Бұл курста үйренушілер өздері курс барысында меңгерген Excel дағдылары мен техникаларын бизнеске қатысты көптеген тапсырмаларды шешуге қолданады. Бұл курс жүктеп алуға болатын Excel жұмыс дәптерлері, қолданбалы мысалдары бар деректер топтамасы және практикалық жаттығулар қолданылады. Бұл үйренушілерге Excel-мен жұмыс істеу дағдыларын тәжірибеде қолданып, түрлі жағдайларда жұмыс өнімділігін арттыру үшін Excel-дің бұрын білмеген жаңа әрі қажетті функцияларын танып-білуге шексіз мүмкіндік береді. Электрондық кестемен жұмыс істеу бағдарламалары – әлемде жұмыс орындарында қолданылатын ең көп тараған бағдарламалардың бірі. Бұл бағдарламамен еркін жұмыс істей алсаңыз кәсіби бағаңыз артып, жұмысқа орналасу мүмкіндіктеріңіз кеңейеді. Цифрлық дағдыларды талап ететін жұмыс орындары саны цифрлық дағдыларды талап етпейтін жұмыстарға қарағанда әлдеқайда жылдам артып отырған кезеңде</p> | Microsoft Excel, электрондық кесте бағдарламалық құралы, бизнес талдауы, деректерді визуализациялау, график (графика), электрондық кесте, деректерді талдау бағдарламалық құралы, диаграмма, негізгі сипаттама статистикасы, статистикалық визуализация | <a href="https://www.coursera.org/learn/excel-essentials">https://www.coursera.org/learn/excel-essentials</a> | Начальный | казахский язык |
|----|----------------------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|    |                                                    |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                       |         |                |
|----|----------------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------|
| 39 | Бизнеске арналған Excel дағдылары. Орташа деңгей I | 17,4 | <p>Электрондық кесте жасауға арналған бағдарламалық жасақтама әлем бойынша ең кеңінен таралған, кез-келген жұмыс орнына кездесетін бағдарламалық жасақтама болып отыр. Бұл бағдарламалық жасақтаманы еркін қолдануды үйрену сіздің жұмысқа орналасауға арналған портфолиоңыздағы ең құнды актив болмақ. Тек Америка Құрама Штаттарының өзінде Excel дағдыларын талап ететін миллиондаған жұмысқа алу туралы жарнамалар күнделікті жарияланады. Burning Glass Technologies and Capital One компанияларының жасаған зерттеуіне сай, сандық дағдыларды талап ететін жұмыстар саны сандық дағдыны талап етпейтін жұмыстар санына қарағанда әлдеқайда тез өсіп жатқанда, сандық дағдыларды игеру жоғары кіріс пен жақсы жұмысқа орналасу мүмкіндігін береді.</p> <p>Бизнеске арналған Excel дағдылары мамандығының екінші курсында сіз Excel-дің бастапқы деңгей курсында алған біліміңізді одан әрі тереңдетесіз. Бірінші орташа деңгей сіздің Excel бағдарламасы бойынша біліміңізді кеңейтіп, жаңа деңгейге өсіретін болады. Сіз өзіңізге жаңа дағдылар мен әдістердің спектрін ашатын боласыз. Олар сіздің күнделікті Excel-де қолданатын стандартты құралдарыңызға айналады. Бұл курста, күрделі дағдылардың берік қорын жинайсыз, олардың көмегімен үлкен көлемдегі деректер жиынтығын басқара аласыз және маңызды есеп құрастыра аласыз. Бұл негізгі әдістер мен құралдар сіздің Excel-де күнделікті жасайтын күрделі тапсырмаларыңызға тиімділік пен автоматтандыру деңгейін қосады.</p> <p>Оның үстіне, біз сіздің әр күні жасаған қадамдарыңызда сізбен бірге болатын керемет үйретуші команда жинап қойдық. Әр апта бойы Прашан мен Никки сізге нұсқаулық беріп отырады және тіпті мен бесінші аптаға сізге қонақ шақырып қойдым. Ол Excel-дегі менің сүйікті құралымды үйрететін болады – тыныш, спойлерсыз! Әр жаңа сынақты біртіндеп игере берсеңіз, уақыт өте</p> | <p>Бизнес талдау, деректерді талдау, Microsoft Excel, электрондық кесте бағдарламалық құралы, график (графика), жиынтық кесте, деректерді визуализациялау, деректерді өндіру, диаграмма, статистикалық визуализация, талдау, деректерді талдау бағдарламалық құралы</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/excel-intermediate-1">https://www.coursera.org/learn/excel-intermediate-1</a> | Средний | казахский язык |
|----|----------------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------|

|    |                                                     |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                       |         |                |
|----|-----------------------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------|
| 40 | Бизнеске арналған Excel дағдылары. Орташа деңгей II | 16,7 | <p>Электрондық кесте жасауға арналған бағдарламалық құрал әлем бойынша ең кеңінен таралған, кез келген жұмыс орнында кездесетін бағдарламалық құрал болып отыр. Бұл бағдарламалық құралды еркін қолдануды үйрену, сіздің жұмысқа орналасуға арналған портфеліңіздегі ең құнды актив болмақ. Excel бағдарламасы бойынша бизнеске арналған Excel дағдыларының үшінші курсына Excel ұсынатын ең қуатты мүмкіндіктерді толық қарастырасыз.</p> <p>Курсты сәтті аяқтаған кезде, сіз мына әрекеттерді орындай алатын боласыз:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• электрондық кестелердегі қателерді тексеріп, алдын алу;</li> <li>• электрондық кестелерде қуатты автоматтандыруды жасау;</li> <li>• негізделген бизнес шешімдер қабылдауға көмектесу үшін кеңейтілген формулалар мен шартты логиканы қолдану;</li> <li>• деректерді болжауға және модельдеуге көмектесетін электрондық кестелерді жасау.</li> </ul> <p>Біз әр қадамда сіздермен бірге болатын үйренушілер тобын жинадық. Никки, Прашан және мен апта бойы сізбен бірге боламыз. Осы күрделі тақырыптарды зерттей отырып, электрондық кестеге байланысты проблемалары бар компаниялар жүгінетін Excel кеңесшісі Алекске назар аударамыз.</p>                                                                                                           | Бизнес талдау, электрондық кесте бағдарламалық қамтамасыз ету, Microsoft Excel, деректерді тексеру, деректерді талдау бағдарламалық қамтамасыз ету, жүйелік бағдарламалау, теориялық информатика, коммуникация, компьютерлік архитектура, компьютерлік бағдарламалау, деректер моделі, модельдеу, операциялық жүйелер, деректерді басқару, | <a href="https://www.coursera.org/learn/excel-intermediate-2">https://www.coursera.org/learn/excel-intermediate-2</a> | Средний | казахский язык |
| 41 | Бизнеске арналған Excel дағдылары. Күрделі деңгей   | 11,9 | <p>Электрондық кесте жасауға арналған бағдарламалық құрал әлем бойынша ең кеңінен таралған, кез келген жұмыс орнында кездесетін бағдарламалық құрал болып отыр. Бұл бағдарламалық құралды еркін қолдануды үйрену сіздің жұмысқа орналасуға арналған портфеліңіздегі ең құнды актив болмақ. Күн сайын әлем бойынша Excel дағдыларын талап ететін миллиондаған жұмысқа алу жарнамалары жарияланады. Цифрлық дағдыларды қажет ететін жұмыс орындары әлдеқайда жылдам өсіп жатқан кезде, бұл курсты аяқтап шыққандар басқалардан озып кетуге мүмкіндігі бар, сондықтан оқуды жалғастырыңыз.</p> <p>Біздің "Бизнеске арналған Excel дағдылары" мамандығымыздың соңғы курсына алғашқы үш курстың негіздерін үйренесіз: Бастапқы деңгей, Орташа деңгей I + II. Күрделі деңгейдегі курста сізді тәжірибелі Excel пайдаланушысы болуға дайындаймыз, бұл кәсіби деңгейде мамандануға дейінгі соңғы қадам. Біз дайындаған тақырыптар сізге үлкен мүмкіндік, өйткені сіз формулаларды құрастырудың озық әдістерін және ақпарат іздеудің күрделі әдісін үйренесіз. Сіз деректерді талдап, оларды анализ жасауға дайындалысыз, сонымен қатар дата және қаржылық функциялармен жұмыс істеуді үйренесіз. Электрондық кестенің дизайны мен құжаттамасын талдап, шолу жасау арқылы Excel-де кәсіби бақылау тақталарын құруды меңгересіз.</p> | Microsoft Excel, Бизнес талдауы, электрондық кесте бағдарламалық құралы, деректерді талдау бағдарламалық құралы, деректерді басқару, талдау, деректерді визуализациялау, деректерді интерактивті визуализация, деректерді талдау, деректерді визуализациялау                                                                               | <a href="https://www.coursera.org/learn/excel-advanced">https://www.coursera.org/learn/excel-advanced</a>             | Средний | казахский язык |

|    |                                             |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                               |             |                |
|----|---------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------|
| 42 | Excel бағдарламасын да деректерді визуалдау | 9,6  | <p>Big Data-ның үстемдік еткен кезінде біз қажет емес ақпаратты алып тастап, тек тез тұтынуға болатын және оның негізінде әрекет етуге болатын негізгі ақпаратты ұсынуымыз керек. Деректерді визуалдау барған сайын маңызды дағдыға айналууда. Визуализация деректерді түсінуге оңай және тартымды түрде ұсынып қана қоймай, сонымен қатар пішін мен функция арасындағы сезімтал тепе-теңдікті сақтай отырып, деректерді контекстке енгізіп, оқиғаны баяндауы керек. Excel-дің бұл салада көптеген бәсекелестері бар, бірақ бұл әлі де тамаша таңдау, әсіресе сіздің деректеріңіз сол жерде сақталса. Ол диаграммалардан басқа көрнекіліктерді жасауға арналған көптеген құралдарды ұсынады, сондай-ақ қол жетімді диаграмма түрлерін үнемі толықтырып, жетілдіріліп отырады. Жаңа нұсқаларда каскад диаграммалар, сәулелі диаграммалары және тіпті картограммалар бар. Бірақ Excel-ді басқалардан ерекшелендіретін нәрсе – оның икемділігі. Бұл бізге жобалық шешімдерді толық шығармашылық бақылауға мүмкіндік береді. Қажет болса, біз өз деректерімізді дұрыс сипаттайтын жеке анимациялық пайдаланушы диаграммасын жасай аламыз.</p> <p>Бес апта ішінде біз қоршаған орта бойынша аналитик Ровэннің көзімен көрген практикалық мысалдарды қолдана отырып, Excel бағдарламасында бейнелеу құралдарын таңдауды зерттейтін боламыз. Ровэн экологиялық деректер жиынтығының алуан түрлілігін көрсететін трендтерді, болжамдарды, статистикалық ақпарат және салыстыруды көрсететін визуалдау жасауы қажет. Қалыпты диаграмма түрлерін пайдаланудан басқа, Ровэн шартты форматтарды, спарклайндарды, арнайы суреттерді пайдаланғысы келеді, тіпті өзінің анимациялық суреттері мен инфографикасын жасағысы келеді. Кейбір жағдайларда ол егжей-тегжейлі көрсету және өте нақты сұрақтарға жауап беру үшін Жиынтық кестелер көмегімен деректерді дайындауы керек. Біз оған осының бәріне қол жеткізуге көмектесеміз, сонымен</p> | <p>Бизнес талдау, деректерді талдау, интерактивті деректерді визуализация, деректерді талдау бағдарламалық қамтамасыз ету, деректерді визуализация, электрондық кесте бағдарламалық қамтамасыз ету, Microsoft Excel, компьютерлік графика, адамның компьютерлік өзара әрекеттесу, интерактивті дизайн, диаграмма, жиынтық кесте, график</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/excel-data-visualization">https://www.coursera.org/learn/excel-data-visualization</a> | Средний     | казахский язык |
| 43 | Экономикалық саясатты қалыптастыру          | 20,4 | <p>Бұл Жаһандану, Экономикалық өсу және Мамандану тұрақтылығы атты үш бөліктен құралған мамандықтың бірінші бөлігі. Курста үкіметтің экономикаға әсер етуі үшін саясатты қалай жүргізетінін талдауға қатысты техникалық емес тәсіл қолданылады. Курсты аяқтаған соң, сіз мемлекеттік қарыз бен тапшылықты талқылай алатын боласыз. Фискалдық және ақша-несие саясатын және олардың экономиканың жай-күйіне қаншалықты сай жүргізіліп жатқанын зерттей аласыз. Сондай-ақ елдегі фискалдық және ақша-несие саясатының нәтижесі мен құрылымдық реформалардың салдарын болжауды үйренесіз. Бұл тұжырымдамалар сіздің өзекті экономикалық пікірталастарға қатысуыңызға мүмкіндік береді. Мысалы, сізге бюджетті кеңейту мен қатаң үнемдеу, сандық жұмсарту артықшылықтары, жоғары пайыздық мөлшерлеменің қажеттілігі немесе көптеген заманауи экономикалардың</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>Салықтар, Көшбасшылық және менеджмент, Бизнес талдау, Деректерді талдау, Шешім қабылдау, Экономика, Экономика, Кәсіпкерлік</p>                                                                                                                                                                                                           | <a href="https://www.coursera.org/learn/economic-policy">https://www.coursera.org/learn/economic-policy</a>                   | Продвинутой | казахский язык |

|    |                                                           |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                       |           |                |
|----|-----------------------------------------------------------|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 44 | Ақылды қалалар – Ақылды қалалық инфрақұрылымдарды басқару | 7,5 | <p>Қалалық инфрақұрылымдарды басқару контекстінде "ақылды қалалар" туралы біліміңізді толықтырыңыз. "Ақылды қала" технологияларын дәстүрлі инфрақұрылымға енгізу заманауи қалалар үшін қазір де, әрі қарай да көптеген қиындықтар мен мүмкіндіктер әкелді. Бұл курс сіздің қалаларыңыздың қолданыстағы инфрақұрылымында осы ақылды технологияларды қалай тиімді пайдалану керегін түсінуге көмектеседі.</p> <p>Соңғы бірнеше жылда ақпараттық-коммуникациялық технологиялар (АКТ) саласындағы жетістіктер қалалық инфрақұрылым қызметтерін ұсынудың дәстүрлі тұрақты ландшафтын айтарлықтай өзгертті. Бұл технологиялық провайдерлердің де, мемлекеттік органдардың да қалалардың "ақылды қалаларға" көшуіне деген қызығушылығының артуына әкелді. Мұндай "ақылды технологиялар" азаматтарға да, қызмет көрсетушілерге де үлкен мүмкіндіктер бере алатынына қарамастан, АКТ көбінесе қалалық инфрақұрылым қызметтерін ұсынуда серпінді инноватор ретінде әрекет етеді.</p> <p>Осы жалпыға ашық онлайн курс шеңберінде сіз ақылды қалалық инфрақұрылымға, атап айтқанда ақылды қалалық көлік пен ақылды қалалық энергетикалық жүйелерге қатысты мәселелер мен мүмкіндіктер туралы толық түсінікке ие боласыз. 5 апталық онлайн курс барысында сіз "ақылды" қалалық инфрақұрылымды басқарудың ең маңызды принциптері, сондай-ақ осы принциптерді көлік және энергетика секторларында қолдану туралы білесіз. Бұл курстың ешқандай пререквизиттері жоқ. Алайда, осы курстан барынша пайда алу үшін білім алушылардың жоғары бағасына ие болған "Қалалық инфрақұрылымдарды басқару" атты басқа онлайн курсқа жазылуды ұсынамыз.</p> <p>Осы курстан өткеннен кейін сіз:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• қалалық инфрақұрылым жүйелеріндегі серпінді инновациялардың (смарт</li> </ul> | <p>Адамның компьютерлік өзара әрекеттесуі, компьютерлік графика, компьютерлік желі, компьютерлік архитектура, интерактивті дизайн, жеткізу тізбегі және логистика, кәсіпкерлік, көшбасшылық және басқару, орау және таңбалау, деректерді визуализациялау, операцияларды басқару, дүкендерді басқару, бизнесті талдау, деректерді</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/smart-cities">https://www.coursera.org/learn/smart-cities</a> | Начальный | казахский язык |
|----|-----------------------------------------------------------|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|    |                                               |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                 |           |                |
|----|-----------------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 45 | Дамудың және институттардың саяси экономикасы | 14,5 | <p>Бұл курс БҰҰ-ның Тұрақты даму мақсаттарына, әсіресе келесі SDG-ге [1, 8, 10 және 16] бағытталған SDG бастамасының &lt;<a href="http://www.sdginitiative.org/">http://www.sdginitiative.org/</a>&gt; бөлігі болып саналады. Сіз SDG-ге шағын, бірақ өлшенетін және әрекет етуге болатын жолдармен жету үшін Development Done Differently-мен бірге біздің күш-жігерімізге қосыласыз деп үміттенеміз. Әсеріңізді арттырыңыз. Сіз жақсырақ әлем жасай аласыз.</p> <p>Қазіргі әлемде саясат пен экономика өзара байланысты, бірақ бұл байланыстың сипаты қандай? Бүгінгі әлемдік экономиканы қалыптастыратын және жаһандану алдында тұрған халықаралық институттар үшін жаңа сын-қатерлер тудыратын күш қатынастары қандай? Кейбір елдерді басқаларға қарағанда бай ететін не? Біз мәдени әралуандық немесе бөлшектенумен бетпе-бет келеміз бе? Басқару түрі экономикалық даму мен әлеуметтік өзгерістерге әсер ете ме, әлде керісінше ме? Оны қалай өлшейміз және деректер қаншалықты сенімді? Осы және басқа да көптеген мәселелер осы курста қарастырылады. Сонымен қатар дереккөздердің кең кітапханасы және сыни пікірлер де болады.</p> | <p>Бизнес психологиясы, көшбасшылық және басқару, ықтималдық және статистика, жалпы статистика, кәсіпкерлік, үлкен деректер, интерактивті деректерді визуализация, стратегия, стратегия және операциялар, деректерді басқару, қаржы, маркетинг, сату, деректерді визуализациялау, мінез-құлық экономикасы, ұйымдық даму.</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/political-economy">https://www.coursera.org/learn/political-economy</a> | Начальный | казахский язык |
|----|-----------------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|

|    |                                                |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                           |           |                |
|----|------------------------------------------------|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------|
| 46 | Гипотезаға негізделген даму                    | 9    | <p>Икемді нәтижелерге қол жеткізу үшін сізге Agile үдерістерін енгізу жеткіліксіз, одан да басқа көп нәрсе жасауыңызға тура келеді – қолданушы үшін маңызды нәрсеге назар аударып, өз идеяларыңызды үнемі тексеріп отыруыңыз керек. Мұны айту оңай, бірақ заманауи жоғары функционалды инноваторлардың көпшілігінде күшті тәжірибе мәдениеті бар.</p> <p>Бұл курста сіз дұрыс сұрақтарды уақытында анықтауды және оларды дұрыс әдістермен біріктіруді үйренесіз, осылайша шығынды азайтып, қолданушылармен бірге жасаған нәтижелеріңізді барынша арттыратындығыңызға сенімді бола аласыз.</p> <p>Бұл курс Вирджиния Университеті жанындағы Дарден бизнес мектебіндегі Баттен институтының қолдауымен шығып отыр. Баттен институтының миссиясы – кәсіпкерлік пен инновация арқылы әлемді жақсарту: <a href="http://www.batteninstitute.org">www.batteninstitute.org</a>.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <p>Дизайн және өнім, өнімді әзірлеу, информатика, өнімді жобалау, стратегия және операциялар, бизнес-процестерді басқару, коммуникация, үздіксіз жеткізу, DevOps, көшбасшылық және басқару, персоналды зерттеу, бағдарламалық қамтамасыз ету, бағдарламалық қамтамасыз етуді тестілеу, Agile бағдарламалық жасақтаманы әзірлеу, адамның компьютерлік</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/uv-a-darden-agile-testing">https://www.coursera.org/learn/uv-a-darden-agile-testing</a>                                           | Начальный | казахский язык |
| 47 | Ықтималдық теориясы: деректер ғылымының негізі | 33,7 | <p><u>Бұл курсты оқу барысында біз ықтималдықтар теориясының негіздері және оның статистика мен деректер ғылымына байланысын түсінеміз. Ықтималдық, тәуелсіз және тәуелді нәтижелер мен шартты оқиғаларды есептеудің негізін білдіретінін білетін боламыз. Дискретті және үздіксіз кездейсоқ айнымалыларды зерттейміз және мұның деректер жинауға қалай үйлесетінін көреміз. Курсты Гаусс (қалыпты) кездейсоқ айнымалылар және орталық шектік теоремасымен аяқтаймыз, сондай-ақ оның барлық статистика мен деректер ғылымында іргелі маңызға ие екенін түсінеміз.</u></p> <p><u>Бұл курсты Coursera платформасында ұсынылған CU Boulder's Science in Data Science (MS-DS) дәрежесін алу шеңберінде академиялық кредитке оқуға болады. MS-DS – CU Boulder-дің қолданбалы математика, информатика, ақпараттану т.б. кафедраларының оқытушыларын біріктіретін пәнаралық ғылыми дәреже. Онда үлгерімге негізделген қабылдау және өтініш беру процесі жоқ болғандықтан, MS-DS – информатика, ақпараттану, математика және статистика саласында бакалавриат білімі және/немесе кәсіби тәжірибесі бар тұлғалар үшін өте қолайлы бағдарлама.</u></p> <p><u>MS-DS бағдарламасы туралы толығырақ мына жерден таба аласыз: <a href="https://www.coursera.org/degrees/master-of-science-data-science-boulder">https://www.coursera.org/degrees/master-of-science-data-science-boulder</a></u></p> <p>Логотип Unsplash сайтындағы Кристофер Бернстің суретінен ықшамдалып</p> | <p>Жалпы статистика, Ықтималдық және статистика, Ықтималдықтардың таралуы, Ықтималдық, Байес статистикасы, Корреляция және тәуелділік, Орталық шек теоремасы, Компьютерлік бағдарламалау, Байес теоремасы</p>                                                                                                                                            | <a href="https://www.coursera.org/learn/probability-theory-foundation-for-data-science">https://www.coursera.org/learn/probability-theory-foundation-for-data-science</a> | Средний   | казахский язык |

|    |                                                                                |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                 |         |                |
|----|--------------------------------------------------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------|
| 48 | Деректер ғылымындағы бағалауға арналған статистикалық қорытынды                | 31,9 | <p>Бұл курс сізді статистикалық қорытынды, таңдаманың үлестірімдері және сенімділік интервалдарымен таныстырады. Студенттер жақсы бағалаушыларды анықтау және құру, моменттерді бағалау әдісі, барынша шынға жақын бағалау және жалпы жағдайда барлығына таралатын сенімділік интервалдарын құру әдістерін үйренеді.</p> <p>Бұл курсты Coursera платформасында ұсынылған CU Boulder's Science in Data Science (MS-DS) дәрежесін алу шеңберінде академиялық кредитке оқуға болады. MS-DS – CU Boulder-дің қолданбалы математика, информатика, ақпараттану т.б. кафедраларының оқытушыларын біріктіретін пәнаралық ғылыми дәреже. Онда үлгерімге негізделген қабылдау және өтініш беру процесі жоқ болғандықтан, MS-DS – информатика, ақпараттану, математика және статистика саласында бакалавриат білімі және/немесе кәсіби тәжірибесі бар тұлғалар үшін өте қолайлы бағдарлама.</p> <p>MS-DS бағдарламасы туралы толығырақ мына жерден таба аласыз: <a href="https://www.coursera.org/degrees/master-of-science-data-science-boulder">https://www.coursera.org/degrees/master-of-science-data-science-boulder</a> Логотип Unsplash сайтындағы Кристофер Бернстің суретінен ықшамдалып алынған.</p>                                                                                                                                          | Ықтималдылық және статистика, Жалпы статистика, Ықтималдылықты бөлу, Есептеу, Математика, Бағалау, Электрондық кесте бағдарламалық қамтамасыз ету, Статистикалық қорытынды, Эконометрика, Бизнес талдау, Дифференциалдық теңдеулер, Ағылшын тілі, Заң, Материалдар, Сенім, | <a href="https://www.coursera.org/learn/statistical-inference-for-estimation-in-data-science">https://www.coursera.org/learn/statistical-inference-for-estimation-in-data-science</a>                                           | Средний | казахский язык |
| 49 | Статистикалық қорытынды және гипотезалық сынақтың деректер ғылымында қолданысы | 31,8 | <p>Бұл курста гипотезаны сынаудың теориясы мен оның қалайша іске асатынына, әсіресе деректер туралы ғылымның қолданысымен байланысына ден қоямыз. Студенттер деректер ғылымына негізделген гипотезаны сынау критерийлерін қолдануды үйренеді. Мұнда гипотезаны сынаудың жалпы қисыны, қателер мен қателік коэффициенттері, көрсеткіш, модельдеу, сондай-ақ р-мәнін дұрыс есептеу мен оны түсіндірген айрықша көңіл бөлеміз. Сондай-ақ, тестілеу тұжырымын, әсіресе р-мәнін бұрыс пайдалану мен олардың этикалық салдарына назар аударамыз.</p> <p>Бұл курсты Coursera платформасында ұсынылған CU Boulder's Science in Data Science (MS-DS) дәрежесін алу шеңберінде академиялық кредитке оқуға болады. MS-DS – CU Boulder-дің қолданбалы математика, информатика, ақпараттану т.б. кафедраларының оқытушыларын біріктіретін пәнаралық ғылыми дәреже. Онда үлгерімге негізделген қабылдау және өтініш беру процесі жоқ болғандықтан, MS-DS – информатика, ақпараттану, математика және статистика саласында бакалавриат білімі және/немесе кәсіби тәжірибесі бар тұлғалар үшін өте қолайлы бағдарлама.</p> <p>MS-DS бағдарламасы туралы толығырақ мына жерден таба аласыз: <a href="https://www.coursera.org/degrees/master-of-science-data-science-boulder">https://www.coursera.org/degrees/master-of-science-data-science-boulder</a></p> | Ықтималдық және статистика, жалпы статистика, статистикалық сынақтар, бизнес талдау, эксперимент, статистикалық гипотезаны тестілеу, деректерді талдау, статистикалық талдау, гипотеза, гипотезаны тестілеу, статистикалық қорытынды,                                      | <a href="https://www.coursera.org/learn/statistical-inference-and-hypothesis-testing-in-data-science-applications">https://www.coursera.org/learn/statistical-inference-and-hypothesis-testing-in-data-science-applications</a> | Средний | казахский язык |

|    |                                                                                             |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                         |             |                              |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------|
| 50 | Objective-C қосымшасын әзірлеу негіздері                                                    | 18,7 | <p>Objective-C бағдарламалау тіліне кіріспе. Бұл сізді iOS қосымшасының кеңейтілген нұсқаларын қолдануға дайындайды және жетілдірілген iOS әзірлеу тақырыптары үшін база құрады.</p> <p>Objective-C бағдарламалау үшін Mac ноутбүгі немесе компьютері қажет. Үйренуші тек симулятормен жұмыс істегісі келсе, онда iOS құрылғысы міндетті емес. Кейбір үйренушілер Windows жүйесіндегі OS X виртуалды машинасымен жұмыс істеді, бірақ оны қалай жасау керектігін түсіндіру бұл курс бағдарламасына кірмейді.</p> <p>Осы курсты аяқтаған соң, келесі әрекеттерді орындай аласыз:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Objective-C тілінде оқу және жазу</li> <li>2. Objective-C нысандарын толық түсіну</li> <li>3. Нысандар мен блоктарды пайдаланып, олардың кодтарын кәсіби деңгейде жазу</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Компьютерлік бағдарламалау, C бағдарламалау тілдерінің отбасы, мобильді әзірлеу, iOS әзірлеу, басқа бағдарламалау тілдері                                                                                                                                                                                                                                                                            | <a href="https://www.coursera.org/learn/objective-c">https://www.coursera.org/learn/objective-c</a>                                                                                                                     | Средний     | казахский язык               |
| 51 | Инновациялық ұйымдарды құру және дамыту<br>Создание и поддержание инновационных организаций | 11,3 | <p><a href="#">потребителей путем предоставления отличного продукта, который удовлетворяет их потребности.</a></p> <p><a href="#">В основе успешной инновационной стратегии лежит отличная концепция продукта. Продукт – это всеобъемлющий термин, который включает в себя физические товары, нематериальные услуги и даже идеи. Существует три основных компонента успешной продуктовой стратегии: четкое понимание (а) целевых потребителей (КТО), (б) конкретные элементы предложения продукта (ЧТО), которые удовлетворяют потребности потребителей и соответствуют возможностям компании, и (в) тактические планы по охвату конечных потребителей (КАК). Ценностное предложение должно быть встроено в согласованную бизнес-модель, чтобы создавать и получать ценность. Но хорошо продуманные инновационные планы могут сорваться без учета экосистемы бизнеса, включающей конкурентов и партнеров, в том числе поставщиков, дистрибьюторов и розничных торговцев, или контекстуальной среды, в которой работает компания. Во взаимозависимом мире создание интегрированной экосистемы критически важно для компаний, заинтересованных в максимизации шансов на успех инноваций.</a></p> <p><a href="#">Вы сможете:</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="#">изучить ключевые идеи об инновациях и продуктовой стратегии;</a></li> <li>- <a href="#">разработать стратегию получения ценности в бизнес-модели;</a></li> <li>- <a href="#">изучить роли различных игроков в экосистеме бизнеса.</a></li> </ul> <p><a href="#">Этот курс является частью онлайн-программ Gies College of Business, включая MBA и iMSM. Подробнее о поступлении на эти программы и о том, как ваша работа на Coursera может быть использована при поступлении для получения</a></p> | Исследования и проектирование, инновации, предпринимательство, маркетинг, стратегия продукта, развитие бизнеса, дизайн и продукт, жизненный цикл продукта, стратегия, стратегия и операции, продажи, лидерство и управление, поведенческая экономика, анализ бизнеса, анализ клиентов, исследование рынка, организационное развитие, психология бизнеса, программная инженерия, разработка продукта, | <a href="https://www.coursera.org/learn/strategic-innovation-building-and-sustaining-innovative-organizations">https://www.coursera.org/learn/strategic-innovation-building-and-sustaining-innovative-organizations</a> | Продвинутый | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                                                   |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                             |             |                              |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------|
| 52 | Инновациялық бастамаларды басқару<br>Управление инновационным и инициативами                                      | 10  | <p><u>Возможно, вы замечали, что новое часто ведет себя иначе, чем то, что стало общепринятым с течением времени, будь то рынок, технология или отношения с людьми и фирмами. Этот курс поможет вам разработать перспективу по управлению инновациями. То есть, вы будете наращивать свой потенциал для руководства и проектирования своей организации в эффективном внедрении инновационных инициатив и достижении их стратегического замысла.</u></p> <p><u>Для этого вы изучите набор рамок, инструментов и концепций, которые помогут вам решить несколько важных проблем в управлении инновациями. Первая проблема связана с тем, как успешно реализовать инновационные усилия в рамках устоявшихся фирм и наряду с устоявшимися предприятиями. Затем вы изучите особенности управления инновациями, когда речь идет о подрывных технологиях. Другие темы включают руководство группами по разработке новых продуктов, планирование и оценку инновационных инициатив, а также управление инновациями через организационные границы, как это происходит в альянсах или виртуальных фирмах.</u></p> <p><u>Вы сможете:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Анализировать инновации и их влияние на организации</li> <li>- Аргументировано излагать точку зрения на инновации, основанную на исследованиях</li> <li>- Использовать рамки, инструменты и концепции для решения проблем, возникающих при инновациях</li> </ul> <p><u>Этот курс является частью набора онлайн-программ Gies College of Business, включая iMBA и iMSM. Подробнее о поступлении на эти программы и о том,</u></p> | Инновации, исследования и проектирование, стратегия, лидерство и управление, продажи, маркетинг, предпринимательство, стратегия и операции, управление людьми, обучение персонала, организационное развитие, адаптивность, лидерство, планирование, управление продукцией | <a href="https://www.coursera.org/learn/strategic-innovation-innovation-at-the-frontier">https://www.coursera.org/learn/strategic-innovation-innovation-at-the-frontier</a> | Продвинутый | казахский язык, русский язык |
| 53 | Шығармашылық құралдар жинағы I: перспективаларды өзгерту<br>Набор инструментов творчества I: изменение перспектив | 9,1 | <p><u>Думать и делать одни и те же вещи быстрее и лучше недостаточно для инноваций; нам нужен творческий подход. К счастью, креативность - это навык, которому можно научиться. В этом курсе мы рассмотрим, когда, почему и как вы можете быть креативными, чтобы вы могли пройти через творческий процесс более эффективно и результативно. Он научит конкретным шагам, которые позволят вам изменить свою перспективу и увидеть новые возможности и решения. В книге разъясняется, чего следует ожидать от творческого процесса, и дается поддержка в том, как поддерживать достигнутый прогресс. В книге также даются рекомендации по формированию культуры поддержки творчества. В результате вы сможете повысить свою собственную креативность и креативность своих команд и организаций, чтобы распознавать и развивать новые возможности.</u></p> <p><u>Вы сможете:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Идентифицировать и генерировать возможности для творчества и запуска инновационного процесса</li> <li>- Намеренно и уверенно входить в творческий процесс и продвигаться по нему</li> <li>- Поощрять и поддерживать творчество других людей</li> </ul> <p><u>Этот курс является частью набора онлайн-программ Gies College of Business, включая iMBA и iMSM. Подробнее о поступлении на программы и о том, как</u></p>                                                                                                                                                                                                                                                         | Творчество, исследования и проектирование, предпринимательство, эмоциональный интеллект, решение проблем, инновации                                                                                                                                                       | <a href="https://www.coursera.org/learn/creativity-toolkit-1">https://www.coursera.org/learn/creativity-toolkit-1</a>                                                       | Средний     | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                       |           |                              |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 54 | Шығармашылық құралдар жинағы II: шығармашылық ынтымақтастық Набор инструментов творчества II: творческое сотрудничество | <p>"Творчество требует от нас сотрудничества с другими людьми, и этот курс поможет вам стать лучшим креативным сотрудником. Мы должны уметь подавать свои творческие идеи так, чтобы они вызвали у других восторг, а не недоумение или пренебрежение. Мы должны уметь оценивать идеи других, чтобы выявлять, а не упускать творческие решения. Мы должны уметь работать с нашими командами так, чтобы творчество процветало, а не подавлялось. В данном курсе рассматривается каждая из этих потребностей, выявляются проблемы и даются рекомендации для эффективной работы. В итоге мы получим руководство о том, как способствовать эффективному творческому сотрудничеству.</p> <p>Вы сможете:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Разрабатывать презентации инновационных идей, чтобы вызвать у слушателей воодушевление и ясность</li> <li>-Оценивать презентации других людей, чтобы выявить отличные новые идеи</li> <li>-Руководить группами, чтобы способствовать эффективному сотрудничеству для реализации инноваций</li> </ul>             | <p>Коммуникация, творчество, предпринимательство, исследования и проектирование, лидерство и управление, деловое общение, управление конфликтами, сотрудничество, принятие решений, сторителлинг, социальные навыки, управление людьми</p>         | <a href="https://www.coursera.org/learn/creativity-toolkit-2">https://www.coursera.org/learn/creativity-toolkit-2</a> | Средний   | казахский язык, русский язык |
| 55 | Кәсіпкерлік I: кәсіптің негізін қалау Предпринимательство I: закладывание фундамента                                    | <p>7 Этот курс является частью набора онлайн-программ Колледжа Бизнеса Гис.</p> <p>"Этот курс исследует более ранние этапы предпринимательского венчурного процесса в четырех модулях. В модулях будет рассмотрена природа роста и ошибок в условиях предпринимательства, а также способы управления ресурсами в этих условиях.</p> <p>Кроме того, модули будут изучать появление предпринимательских возможностей, формулирование идей в отношении этих возможностей и то, как эти возможности и идеи влияют на предпринимательские явления. Наконец, курс будет посвящен тому, как бизнес-концепции лежат в основе убедительных предпринимательских миссий, которые обеспечивают руководство по развитию бизнес-модели предприятия и будущему стратегическому планированию.</p> <p>Вы сможете:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Развить базовое понимание предпринимательского процесса</li> <li>- Рассмотреть взаимосвязь между ростом и ошибкой</li> <li>- Понять, как конкретные возможности влияют на предпринимательские явления</li> </ul> | <p>Предпринимательство, предпринимательские финансы, лидерство и управление, руководство, рынок (экономика), маркетинг, стратегия, принятие решений, планирование, организационное развитие, продажи, стратегия и операции, развитие лидерства</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/entrepreneurship-1">https://www.coursera.org/learn/entrepreneurship-1</a>     | Начальный | казахский язык, русский язык |
|    |                                                                                                                         | 7,8 Этот курс является частью набора онлайн-программ Gies College of Business,                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                       |           |                              |

|    |                                                                                                  |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                             |             |                              |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------|
| 56 | Кәсіпкерлік II: істі бастауға даярлық<br>Предпринимательство II: подготовка к запуску            | 6,5 | <p><u>Этот курс опирается на предыдущие концепции и описывает стратегии и тактики формирования, финансирования и запуска нового проекта. Будут рассмотрены такие темы, как формирование первоначальной управленческой команды нового предприятия, поиск и установление контактов с первыми клиентами, разработка финансовых планов, привлечение финансирования для стартапа и начального роста, а также подготовка к быстрому росту и управление им.</u></p> <p><u>Вы сможете:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Развить понимание того, что требуется для нового предприятия</li> <li>- Составить план по поиску и привлечению первых клиентов</li> <li>- Составить финансовые прогнозы для нового предприятия</li> <li>- Понять, как привлечь акционерный капитал для нового предприятия</li> <li>- Контролировать состояние и масштабируемость нового предприятия</li> </ul> <p><u>Этот курс является частью набора онлайн программ Gies College of Business, включая iMBA и iMSM. Подробнее о поступлении на эти программы и о том, как ваша работа на Coursera может быть использована при поступлении для получения степени на сайте <a href="https://degrees.giesbusiness.illinois.edu/idegrees/">https://degrees.giesbusiness.illinois.edu/idegrees/</a>.</u></p> | Предпринимательство, предпринимательские финансы, лидерство и управление, стратегия и операции, продажи, стратегия, маркетинг, финансы, анализ бизнеса, анализ клиентов, принятие решений, финансовый менеджмент, управление инвестициями, управление эффективностью, дизайн и продукт, управление продуктом, исследования и дизайн, рынок (экономика), исследование рынка, маркетинг | <a href="https://www.coursera.org/learn/entrepreneurship-2">https://www.coursera.org/learn/entrepreneurship-2</a>                                                           | Продвинутый | казахский язык, русский язык |
| 57 | Инновация: креативтіліктен кәсіпкерлікке дейін<br>Инновации: от творчества к предпринимательству | 3,8 | Базовым принципом специализации станет опыт обучения, который интегрируется во все курсы в рамках этой специализации. Он включает анализ ситуации, связанной с новым предприятием - собственным или в рамках более крупной организации - для разработки текущей бизнес-модели и сравнения с альтернативными бизнес-моделями с целью выявления потенциальных возможностей и проблем.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Исследования и проектирование, инновации, коммуникации, лидерство и управление, предпринимательство, развитие бизнеса, стратегия, стратегия и операции, сотрудничество, творчество, финансы предпринимательства, маркетинг, продажи, деловое общение                                                                                                                                  | <a href="https://www.coursera.org/learn/innovation-creativity-entrepreneurship-capstone">https://www.coursera.org/learn/innovation-creativity-entrepreneurship-capstone</a> | Продвинутый | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                                         |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                       |         |                              |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|------------------------------|
| 58 | Командаларға жетекшілік ету: кәшбасшы ретінде даму<br>Руководство командами: развитие в качестве лидера | 12,6 | <p><a href="#">В этом основополагающем курсе перед вами будет стоять задача развиваться как лидер. Вы изучите концепцию лидерства, оцените необходимые компетенции для современных лидеров, узнаете больше о себе и о том, как вы можете принимать эффективные и этические решения, определите, как строить доверительные отношения с другими людьми, и сформулируете практику для лидерского роста.</a></p> <p><a href="#">Этот курс является частью набора онлайн-программ Колледжа бизнеса Гис, включая iMBA и iMSM. Подробнее о поступлении на эти программы и о том, как ваша работа на платформе Coursera может быть использована при поступлении для получения степени, здесь <a href="https://degrees.giesbusiness.illinois.edu/idegrees/">https://degrees.giesbusiness.illinois.edu/idegrees/</a>.</a></p> | <p>Исследование и проектирование, Принятие решений, Предпринимательство, Лидерство и управление, Креативность, Развитие лидерства, Сотрудничество, Решение проблем, Управление персоналом, Коммуникация, Общение в малых группах, Развитие персонала, Лидерство, Продажи, Стратегия, Маркетинг, Мотивация, Стратегия и операции, Самоанализ</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/leading-teams-developing-as-a-leader">https://www.coursera.org/learn/leading-teams-developing-as-a-leader</a> | Средний | казахский язык, русский язык |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|------------------------------|

|    |                                                                                                                                 |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                    |         |                              |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|------------------------------|
| 59 | <p>Командаларға жетекшілік ету: тиімді команда мәдениетін құру</p> <p>Руководство командами: эффективные командные культуры</p> | 10,1 | <p><a href="#">В этом фундаментальном курсе вы погрузитесь в идею создания эффективной командной культуры. Вы изучите различные аспекты командной культуры, которые лежат в основе эффективных команд. Вы узнаете больше о культурах безопасности, вовлеченности и роста, чтобы вести команды к культурам, способствующим наиболее эффективной командной работе.</a></p> <p><a href="#">Этот курс является частью набора онлайн-программ Гис Бизнес Колледж, включая АйЭмБиЭй (iMBA) и АйЭмЭСЭМ (iMSM). Подробнее о поступлении на эти программы и о том, как ваша работа на платформе Coursera может быть использована для получения степени <a href="https://degrees.giesbusiness.illinois.edu/idegrees/">https://degrees.giesbusiness.illinois.edu/idegrees/</a>.</a></p> | <p>Бизнес-психология, коммуникации, продажи, лидерство и управление, адаптивность, ведение переговоров, предпринимательство, маркетинг, управление персоналом, управление эффективностью, сотрудничество, управление конфликтами, стратегия и операции, развитие персонала, бизнес-коммуникации, развитие лидерства, обучение персонала, управление изменениями, разрешение конфликтов,</p> | <p><a href="https://www.coursera.org/learn/building-teams-building-effective-team-cultures">https://www.coursera.org/learn/building-teams-building-effective-team-cultures</a></p> | Средний | казахский язык, русский язык |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|------------------------------|

|    |                                              |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                           |             |                              |
|----|----------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------|
| 60 | Ұйымды жобалау<br>Проектирование организации | 12   | <p>Организации сложны, и ими трудно хорошо управлять, поэтому менеджерам нужны инструменты, которые помогут понять и справиться с многочисленными проблемами, связанными с жизнью организации. В этом курсе вы изучите теории, принципы и рамки, которые помогут вам разрабатывать эффективные организации.</p> <p>Вы сможете:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Анализировать организации с различных точек зрения, чтобы лучше понять проблемы бизнеса</li> <li>- Стратегически планировать эффективное управление организацией</li> <li>- Разрабатывать системы планирования роста и изменений</li> <li>- Понимать влияние внешней среды на бизнес и стратегически реагировать на эти факторы</li> </ul> <p>Этот курс является частью набора онлайн программ Gies College of Business, включая iMBA и iMSM. Подробнее о поступлении на программы и о том, как ваша работа на Coursera может быть использована при поступлении для получения степени на сайте <a href="https://degrees.giesbusiness.illinois.edu/degrees/">https://degrees.giesbusiness.illinois.edu/degrees/</a>.</p> | <p>Продажи, бизнес-психология, управление персоналом, маркетинг, стратегия и операции, предпринимательство, лидерство и управление, организационное развитие, организационная структура, культура, бизнес-проектирование, инновации, исследования и проектирование, управление бизнес-процессами, лидерство, стратегическое</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/designing-organization">https://www.coursera.org/learn/designing-organization</a> | Начальный   | казахский язык, русский язык |
| 61 | Ұйымды басқару<br>Управление организацией    | 10,4 | <p>Этот курс призван помочь вам стать лучшим менеджером, помогая вам более полно понять и справиться со сложностями и проблемами, связанными с управленческой деятельностью в организациях. Вы изучите теории, принципы и рамки, которые помогут вам более эффективно управлять и руководить своими организациями.</p> <p>Вы научитесь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Анализировать общие проблемы управления и разрабатывать решения этих проблем.</li> <li>- Использовать власть эффективно и стратегически для осуществления организационных изменений.</li> <li>- Понять основы организационной культуры и принятия решений.</li> <li>- Найти общие подводные камни в принятии решений.</li> <li>- Применять принципы управления организацией для решения общих проблем управления.</li> </ul> <p>Этот курс является частью набора онлайн программ Gies College of Business, включая iMBA и iMSM. Подробнее о поступлении на эти программы и о том, как ваша работа на платформе Coursera может быть использована при поступлении для получения степени</p>                      | <p>Лидерство и управление, предпринимательство, бизнес-психология, управление изменениями, культура, принятие решений, этика, развитие лидерства, организационная культура, человеческие ресурсы, организационное развитие, стратегия и операции, лидерство, стратегическое</p>                                                 | <a href="https://www.coursera.org/learn/managing-organization">https://www.coursera.org/learn/managing-organization</a>   | Продвинутый | казахский язык, русский язык |

|    |                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                        |                    |                                     |
|----|----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 62 | Бизнес стратегиясы<br>Бизнес-стратегия | <p><u>В этом курсе вы узнаете, как организации создают, фиксируют и поддерживают ценность. При этом у вас сформируется понимание того, как и почему этот процесс является основополагающим для устойчивого конкурентного преимущества. Вы сможете лучше понять создание ценности, уловить и освоить инструменты для анализа как конкуренции, так и сотрудничества с различных точек зрения, включая отраслевой уровень (например, анализ пяти сил) и уровень фирмы (например, бизнес-модели и стратегическое позиционирование).</u></p> <p>Вы сможете:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Понимать, как менеджеры координируют различные функциональные области, ресурсы и системы внутри компании и согласовывают их с внешней средой для повышения общей производительности.</u></li> <li>- <u>Осознавать инструменты и рамки стратегического управления и применять их в реальных условиях бизнеса.</u></li> <li>- <u>Обрабатывать разнообразную информацию о бизнесе и отрасли для диагностики стратегических проблем, оценки стратегических альтернатив и формулирования последовательного и действенного стратегического плана.</u></li> </ul> | <p>Предпринимательство, маркетинг, продажи, лидерство и управление, стратегия, стратегия и операции, развитие бизнеса, стратегия бизнеса, анализ бизнеса, стратегическое управление, анализ</p> | <p><a href="https://www.coursera.org/learn/strategy-business">https://www.coursera.org/learn/strategy-business</a></p> | <p>Продвинутый</p> | <p>казахский язык, русский язык</p> |
| 13 |                                        | <p>Этот курс является частью набора онлайн программ Gies College of Business.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                        |                    |                                     |

|    |                                                    |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                          |                    |                                     |
|----|----------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------------------------------|
| 63 | Корпоративтік стратегия<br>Корпоративная стратегия | 10,5 | <p>В этом курсе вы узнаете, как корпорации создают, фиксируют и поддерживают стоимость, выходя за рамки управления одним направлением бизнеса. Он является дополнением (и, как правило, должен следовать за) курсом по бизнес-стратегии, который фокусируется на развитии и поддержании конкурентного преимущества для отдельной бизнес-единицы. Здесь вы сможете лучше понять и освоить инструменты для анализа и управления решениями с точки зрения корпоративного уровня, в котором особое внимание уделяется управлению несколькими предприятиями и множеством заинтересованных сторон. Примерами таких решений являются вертикальная интеграция, диверсификация, слияния и поглощения, стратегические альянсы, международная экспансия, глобальная стратегия, корпоративное управление и корпоративная социальная ответственность.</p> <p>Вы сможете:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Понять, как корпорации создают и получают стоимость как многопрофильные предприятия.</li> <li>• Научиться инструментам и основам для оценки выбора в отношении масштабов корпорации, корпоративных сделок и глобальной стратегии.</li> <li>• Научиться анализировать сложные бизнес-ситуации и разрабатывать последовательные корпоративные стратегии.</li> </ul> <p>Этот курс является частью программы iMBA, предлагаемой Университетом Иллинойса, гибкой, полностью аккредитованной онлайн программой MBA по невероятно выгодной цене. Более подробную информацию можно найти на странице Ресурсы в этом курсе и на сайте <a href="http://onlinemba.illinois.edu">onlinemba.illinois.edu</a>.</p> | <p>Предпринимательство, финансы, бюджетное управление, лидерство и менеджмент, организационное развитие, бизнес-психология, управление персоналом, стратегия, коммуникации, управление инвестициями, развитие лидерства, маркетинг, продажи, стратегия и операции, переговоры, маркетинговые исследования, исследования и проектирование, управление бизнес-процессами, слияния и поглощения,</p> | <p><a href="https://www.coursera.org/learn/corporate-strategy">https://www.coursera.org/learn/corporate-strategy</a></p> | <p>Продвинутый</p> | <p>казахский язык, русский язык</p> |
|----|----------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-------------------------------------|

|    |                                                                                                                        |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                         |             |                              |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------|
| 64 | Стратегиялық көшбасшылық және менеджмент қорытынды жобасы<br>Итоговый проект по стратегическому лидерству и управлению | 10,1 | <p>Дипломный проект - это план стратегического лидерства и управления, в котором вы примените полученные знания к реальной бизнес-ситуации с участием одной или нескольких ключевых компаний. Результат будет разработан таким образом, чтобы создать ценность с точки зрения потенциальных работодателей, одновременно достигая педагогических и экспериментальных целей для учащихся.</p> <p>Этот курс является частью программы iMBA, предлагаемой Университетом Иллинойса, гибкой, полностью аккредитованной онлайн программой MBA по невероятно выгодной цене. Более подробную информацию можно найти на странице Ресурсы в этом курсе и на сайте <a href="http://onlinemba.illinois.edu">onlinemba.illinois.edu</a>.</p> | Маркетинг, предпринимательство, продажи, стратегия, лидерство и управление, стратегия и оперативная деятельность, управление персоналом, управление изменениями, работа с персоналом, коммуникации, управление эффективностью, сотрудничество, развитие лидерства, планирование, организационное развитие, решение проблем, принятие решений, лидерство, развитие | <a href="https://www.coursera.org/learn/strategic-leadership/capstone">https://www.coursera.org/learn/strategic-leadership/capstone</a> | Продвинутый | казахский язык, русский язык |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------|

|    |                                                                                                                       |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                 |           |                              |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 65 | Жоба басқару: табыс негіздері<br>Управление проектами: основы успеха                                                  | 6,5 | <p>Этот курс объединяет в себе основные элементы управления проектами и руководства командой. В ходе занятий и размышлений участники получат дальнейшее понимание обязанностей руководства и будут лучше подготовлены к применению этих знаний в проектной среде.</p> <p>Завершив этот курс, вы сможете:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Узнать о роли высокоэффективных команд и лидерства в управлении проектами</li> <li>2. Узнать об инструментах и методах развития и укрепления высокоэффективных команд и их членов</li> <li>3. Узнать об этапах проектного цикла</li> <li>4. Применять передовой опыт для развития компетенции и навыков в области планирования и контроля проектов для обеспечения успешных результатов</li> <li>5. Узнать, как контролировать проектную деятельность и оценивать прогресс</li> <li>6. Научиться общаться на высоком уровне, чтобы сообщать заинтересованным сторонам о состоянии и результатах проекта и вносить вклад в базу знаний организации.</li> </ol> | Управление проектами, Стратегия и операции, Лидерство и менеджмент, Предпринимательство, Сотрудничество, Коммуникации, Цепочки поставок и логистика, Планирование, Деловые коммуникации, Коммуникации разные, Лидерство, Развитие лидерства, Исследование операций, Планирование проектов, Исследования и проектирование, Управление командой, Стратегия, Человеческие ресурсы, .. | <a href="https://www.coursera.org/learn/project-management-basics">https://www.coursera.org/learn/project-management-basics</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 66 | Кәсібі және жеке өнімділікке арналған уақытты басқару<br>Тайм-менеджмент для личной и профессиональной продуктивности | 2,7 | <p>Вы получите знания в сферах личного и профессионального самосознания, повышения уровня организованности и целеустремленности. Вы также научитесь использовать инструменты для постановки целей и приоритетов, создания расписаний и делегирования для решения проблем в области тайм-менеджмента и повышения продуктивности.</p> <p>пҮрәп Завершив этот курс, вы сможете:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Научиться эффективному планированию для достижения личных и профессиональных целей</li> <li>2. Научиться видеть и устранять преграды на пути к контролю за своим временем</li> <li>3. Определить конкретный набор инструментов для управления своим временем и научиться эффективно его использовать</li> <li>4. Научиться эффективно и продуктивно распоряжаться ресурсами</li> <li>5. Начать «заглядывать в будущее», чтобы избежать проблем</li> </ol>                                                                                                                                 | Тайм-менеджмент, Лидерство и управление, Профессиональное развитие, Планирование, Цепочки поставок и логистика, Предпринимательство                                                                                                                                                                                                                                                | <a href="https://www.coursera.org/learn/work-smarter-not-harder">https://www.coursera.org/learn/work-smarter-not-harder</a>     | Начальный | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                    |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                               |           |                              |
|----|------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 67 | Қаржылық емес мамандарға арналған қаржы<br>Финансы для нефинансовых специалистов   | 5,2 | <p>Влияйте на свои финансовые решения и узнайте, как повлиять на прибыльность вашего подразделения и всей вашей организации. В этом курсе вы получите базовое понимание концепций финансов и бухгалтерского учета для обеспечения роста вашей организации. По окончании этого курса вы получите общие финансовые знания и глубокое понимание влияния ваших решений за пределами вашей функциональной области. Содержание курса включает отдельные аспекты финансов с точки зрения нефинансового специалиста. В курс включены темы: финансовый анализ, планирование, прогнозирование и бюджетирование, денежный поток и стратегическое финансирование. Этот курс будет интерактивным и потребует активного вовлечения участников в деятельность, связанную с финансами.</p> <p>Завершив этот курс, вы сможете:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Объяснить важность финансов и интерпретации финансовой информации.</li> <li>2. Применять концепции бухгалтерского учета и финансов для анализа финансов.</li> <li>3. Узнать об основных бухгалтерских и финансовых терминах.</li> <li>4. Изучить финансовую отчетность с помощью ключевых коэффициентов.</li> <li>5. Объяснить важность процесса бюджетирования.</li> <li>6. Узнать о ключевых компонентах, необходимых для повышения рентабельности.</li> </ol> | <p>Финансы, бухгалтерский учет, финансовый анализ, финансовый менеджмент, анализ хозяйственной деятельности, учет затрат, общий бухгалтерский учет, общепринятые принципы бухгалтерского учета (GAAP), затраты, финансовый учет, управленческий учет, банковское дело, бюджетное управление, анализ данных</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/finance-for-non-finance-managers">https://www.coursera.org/learn/finance-for-non-finance-managers</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 68 | 21-ғасыр жұмыс орнындағы қарым-қатынас<br>Коммуникация на рабочем месте в XXI веке | 3,5 | <p>Рабочее пространство сегодня гораздо более разнообразно, чем когда-либо ранее. Из-за постоянного роста населения планеты и увеличения способов коммуникации нам все чаще приходится работать с представителями разных поколений, культур, полов и религий. Такое разнообразие вкупе с появлением удаленного и гибридного формата работы требует разработки новых стратегий для более эффективного общения. Этот курс позволит вам определить свой стиль общения и адаптировать его так, чтобы выстраивать отношения с любыми коллегами и повышать продуктивность работы всей команды.</p> <p>После окончания этого курса вы сможете:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определить свой собственный стиль общения.</li> <li>2. Использовать техники для повышения эффективности коммуникации.</li> <li>3. Понять, как демографические изменения влияют на общение в рамках рабочего пространства.</li> <li>4. Понять различия между пятью поколениями людей и их предпочтениями в процессе общения.</li> <li>5. Определить преимущества общения в форматах традиционной, удаленной и гибридной работы.</li> <li>6. Узнать о наиболее эффективных способах общения с начальством и подчиненными.</li> <li>7. Внедрить стратегию гибкой коммуникации, чтобы продуктивнее общаться с коллегами</li> </ol>         | <p>Коммуникации, деловое общение, лидерство и управление, сотрудничество, эмоциональный интеллект, развитие лидерских качеств, развитие персонала, бизнес-психология, управление конфликтами, управление персоналом, предпринимательство</p>                                                                   | <a href="https://www.coursera.org/learn/communication-in-the-workplace">https://www.coursera.org/learn/communication-in-the-workplace</a>     | Средний   | казахский язык, русский язык |

|    |                                                           |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                  |                                                                                                                   |           |                              |
|----|-----------------------------------------------------------|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 69 | Жақсы іскері хат жазу<br>Высокоэффективное деловое письмо |  | <p>Эффективное письмо – мощный инструмент в деловой среде. Вы научитесь формулировать свои мысли четко и кратко, что позволит вашим идеям быть понятыми вашими читателями. Улучшите свои навыки делового письма, научившись выбирать и использовать подходящие для вашей аудитории форматы, использовать правильные средства и соответствующим образом корректировать стиль письма, а также определять свою цель и четко доносить ее до аудитории. Вы также научитесь выявлять, исправлять и избегать наиболее распространенные ошибки в написании документов, а также приобретете ценный опыт анализа, написания и пересмотра широкого спектра деловых документов. От простого электронного письма до полного отчета - узнаете, как использовать хорошее деловое письмо в своих интересах.</p> <p>Завершив этот курс, вы сможете:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Писать эффективные деловые сообщения, включая плохие и хорошие новости, убеждающие письма, презентации, электронные письма, служебные записки, деловые</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p>Написание, Коммуникация, Деловая коммуникация, Написание электронных писем, Деловая переписка, Электронная почта, Компьютерные сети, Сетевое оборудование</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/business-writing">https://www.coursera.org/learn/business-writing</a>     | Средний   | казахский язык, русский язык |
| 70 | Келіссөз өнері<br>Искусство ведения переговоров           |  | <p>Искусство ведения переговоров ежедневно входит в жизнь сотрудников на всех уровнях и на всех должностях. Участники исследуют, как используются современные подходы к стратегии и тактике переговоров, что подразумевают переговоры, какие типы переговорных отношений существуют - от жесткой сделки до выигрыша, до полностью партнерских и личных отношений. Курс изучает личные и поведенческие характеристики эффективного переговорщика. Участники обсуждают, как расширение возможностей, власть и авторитет влияют на процесс и результат переговоров. Среди тем - как важно планировать и готовиться к переговорной сессии.</p> <p>Завершив этот курс, вы сможете:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Узнать о природе переговоров и о том, чем они отличаются от продаж</li> <li>2. Ознакомиться с основными доктринами переговоров и препятствиями на пути к эффективному ведению переговоров</li> <li>3. Объяснить роль авторитета и как использовать его на переговорах</li> <li>4. Объяснить роль власти в переговорах и как устранить неравенство силы</li> <li>5. Объяснить положительное и отрицательное влияние расширения прав и возможностей</li> <li>6. Изучить различные «позиции» или стили ведения переговоров, которые могут принять переговорщики.</li> <li>7. Демонстрировать факторы, влияющие на стиль переговоров.</li> <li>8. Описать личные и поведенческие характеристики эффективного переговорщика.</li> <li>9. Продемонстрировать свое понимание эмоционального интеллекта и того, как он влияет на эффективность переговорщика.</li> </ol> | <p>Маркетинг, продажи, переговоры, коммуникации</p>                                                                                                              | <a href="https://www.coursera.org/learn/art-of-negotiation">https://www.coursera.org/learn/art-of-negotiation</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |

|    |                                                  |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                   |           |                              |
|----|--------------------------------------------------|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 71 | Менеджмент<br>негіздері<br>Основы<br>менеджмента |     | <p>Вы собираетесь поступить на работу? Вы начинающий специалист? Вы новичок в организации? Всем потенциальным новым сотрудникам полезно понять принципы управления, роли и обязанности, независимо от должности. Теперь вы сможете получить представление об основных концепциях и теориях менеджмента, изучая при этом оперативную роль менеджера. Получить представление об ответственности менеджера за планирование, организацию, руководство, подбор персонала и контроль на рабочем месте. Никогда не поздно планировать свой профессиональный путь, узнав, как лучшие менеджеры достигают успеха!</p> <p>После завершения этого курса вы сможете:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Объяснить разницу между менеджерами и лидерами</li> <li>2. Изучить суть работы менеджера</li> <li>3. Назвать необходимые навыки для успешной работы нового менеджера</li> <li>4. Описать пять функций управления</li> <li>5. Объяснить философию работы менеджмента новой модели</li> <li>6. Описать иерархию планирования</li> <li>7. Использовать технику постановки целей SMART</li> <li>8. Обсудить концепцию эволюции лидерства</li> <li>9. Объяснить, как удовлетворенность клиентов связана с контроллингом</li> <li>10. Обсудить возможности создания сети</li> </ol> | <p>Лидерство и управление, стратегия и операции, культура, организационное развитие, управление проектами, операционный анализ, управление бизнес-процессами, управление изменениями, взаимодействие, бизнес-анализ, развитие лидерства, управление операциями, эмоциональный интеллект, развитие персонала, планирование, цепочки поставок и логистика, предпринимательство, маркетинг,</p> | <a href="https://www.coursera.org/learn/fundamentals-of-management">https://www.coursera.org/learn/fundamentals-of-management</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |
|    |                                                  | 3,5 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                   |           |                              |

|    |                                                                                              |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                               |           |                              |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 72 | Проблеманы тиімді шешу және шешім қабылдау<br>Эффективное решение проблем и принятие решений |  | <p>Умение решать проблемы и эффективно принимать решения - важнейшие навыки на современном, быстро меняющемся месте работы. И то, и другое требует систематического и в то же время творческого подхода для решения современных проблем бизнеса. Этот курс расскажет о всеобъемлющем процессе выявления проблем для выработки потенциальных решений и о том, как применять стили принятия решений для реализации и оценки этих решений. Благодаря этому процессу вы обретете уверенность в точной оценке проблем, выборе соответствующих подходов к принятию решений для конкретной ситуации, принятии командных решений и оценке успешности реализации решений. Используя конкретные примеры и ситуации, с которыми сталкивались члены класса, вы изучите проверенные, успешные модели и методы решения проблем и принятия решений, которые могут быть легко перенесены в проекты на рабочем месте.</p> <p>По окончании этого курса вы сможете:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определять основные термины, стили и подходы к эффективному решению проблем и принятию решений</li> <li>2. Объяснять как возможности, так и ограничения, связанные с решением проблем и принятием решений</li> <li>3. Размышлять о том, как образ мышления и личные предубеждения влияют на вашу способность решать проблемы и принимать решения</li> <li>4. Объяснять и обсуждать, как организационные решения или непринятие решений влияют на личное развитие, динамику команды и производительность в масштабах всей компании</li> <li>5. Сформулировать, как хорошие и плохие командные решения могут способствовать вашему профессиональному росту</li> </ol> | Исследование и проектирование, принятие решений, предпринимательство, лидерство и управление, решение проблем, стратегия и операционная деятельность, маркетинг, управление проектами, бренд-менеджмент, коммуникация, графика, анализ, управление изменениями, сотрудничество, критическое мышление, базовая описательная статистика, управление персоналом, визуализация (компьютерная графика), развитие | <a href="https://www.coursera.org/learn/problem-solving">https://www.coursera.org/learn/problem-solving</a>                   | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 73 | Кәсіпкерлік негіздері: ойлау және әрекет<br>Основы предпринимательства: мышление и действие  |  | <p>Успех в бизнесе может быть значительно усилен пониманием ключевых предпринимательских характеристик и компетенций. Этот интерактивный курс дает потенциальным предпринимателям знания о успехе в предпринимательской возможности. Темы включают: как лучше всего оценить креативность, возможности и осуществимость; бизнес-стратегии для новых предприятий; важность бизнес-плана; достижение успеха в новом бизнесе. По окончании курса студенты получают навыки и уверенность в себе, чтобы оценить возможность открытия бизнеса, а также станут более предприимчивыми в подходе к своей роли, если решат работать в организациях.</p> <p>Завершив этот курс, вы сможете:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Узнайте о многочисленных аспектах и контекстах предпринимательства</li> <li>2. Узнайте о процессе предпринимательства и о том, как им управлять</li> <li>3. Узнайте о том, что требуется для того, чтобы стать предпринимателем, и о вашем собственном потенциале стать им</li> <li>4. Научитесь распознавать возможности для создания и оценки собственной бизнес-идеи</li> <li>5. Объясните процесс бизнес-планирования</li> <li>6. Применять предпринимательские подходы, концепции и методы к своей собственной</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Предпринимательство, продажи, лидерство и управление, маркетинг, финансы, лидерство, стратегия, стратегия и операции                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <a href="https://www.coursera.org/learn/entrepreneurial-thinking">https://www.coursera.org/learn/entrepreneurial-thinking</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                     |                                                                                                                               |           |                              |
|----|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 74 | Мансаптық даму жобасы<br>Проект<br>"Успешная карьера"                       | тәжірибеңізде, болашақ жұмыс берушілерге курста үйренген әдіс-тәсілдерді қолдана отырып құндылығыңызды көрсететін мүмкіндік беру. Сіз өзіңіздің қарым-қатынас, менеджмент, келіссөздер, мәселелерді шешу, іскерлік жазу, уақытты басқару, қаржы, кәсіпкерлік және жобаларды басқару сияқты дағдыларыңызды мансапқа дайын екеніңізді көрсететін бір жобаға бағыттайсыз.        | Проекты, стратегия и операции, анализ, управление проектами, лидерство и менеджмент | <a href="https://www.coursera.org/learn/career-success-capstone">https://www.coursera.org/learn/career-success-capstone</a>   | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 75 | Инженерлерге арналған матрицалық алгебра<br>Матричная алгебра для инженеров | 1,9<br>тәжірибеңізде, болашақ жұмыс берушілерге курста үйренген әдіс-тәсілдерді қолдана отырып құндылығыңызды көрсететін мүмкіндік беру. Сіз өзіңіздің қарым-қатынас, менеджмент, келіссөздер, мәселелерді шешу, іскерлік жазу, уақытты басқару, қаржы, кәсіпкерлік және жобаларды басқару сияқты дағдыларыңызды мансапқа дайын екеніңізді көрсететін бір жобаға бағыттайсыз. | Линейная алгебра, матрицы, алгебра, математика, линейность                          | <a href="https://www.coursera.org/learn/matrix-algebra-engineers">https://www.coursera.org/learn/matrix-algebra-engineers</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |



|    |                                                                                                              |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                           |           |                              |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 78 | Инженерлерге арналған сандық әдістер<br>Численные методы для инженеров                                       | 14   | <p><a href="#">Этот курс охватывает наиболее важные численные методы, которые должен знать инженер. Мы выводим базовые алгоритмы в области поиска корней, матричной алгебры, интегрирования и интерполяции, обыкновенных дифференциальных уравнений и уравнений в частных производных. Мы узнаем, как использовать MATLAB для решения численных задач. Доступ к MATLAB online и MATLAB grader предоставляется всем записавшимся студентам.</a></p> <p><a href="#">Мы предполагаем, что студенты уже знакомы с основами матричной алгебры, дифференциальных уравнений и векторного исчисления. Студенты должны уже изучать язык программирования и быть готовы изучать MATLAB.</a></p> <p><a href="#">Курс содержит 74 коротких видео-лекции и демонстрации MATLAB. После каждой лекции или демонстрации нужно решать проблемы или писать программы. Курс рассчитан на шесть недель, и в конце каждой недели проводится оценочный тест и более длительный программный проект.</a></p> <p><a href="#">Загрузите конспекты лекций:</a><br/><a href="http://www.math.ust.hk/~machas/численные методы для инженеров.pdf">http://www.math.ust.hk/~machas/численные методы для инженеров.pdf</a></p> <p><a href="#">Смотрите рекламный ролик:</a><br/><a href="https://youtu.be/qFJGMBDfFMY">https://youtu.be/qFJGMBDfFMY</a></p> | Математика, математическая теория и анализ, анализ данных, линейная алгебра, программное обеспечение для анализа данных, численный анализ, Matlab, Calculus, дифференциальные уравнения, стратегия и операции, алгебра, анализ, компьютерная графика, компьютерное программирование, бизнес-анализ, IDEas, матрицы, компьютерная программа, критическое мышление, производная, графическое программное обеспечение, линейность, | <a href="https://www.coursera.org/learn/numerical-methods-engineers">https://www.coursera.org/learn/numerical-methods-engineers</a>       | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 79 | Инженерлерге арналған математика қорытынды жоба курсы<br>Математика для инженеров: курс по итоговому проекту | 11,5 | <p><a href="#">для студентов, которые заканчивают специализацию "Математика для инженеров". Студенты сначала изучат некоторые основные концепции вычислительной гидродинамики, а затем применят эти концепции для вычисления потока жидкости вокруг цилиндра. Доступ к MATLAB online и MATLAB grader предоставляется всем записавшимся студентам.</a></p> <p><a href="#">Перед зачислением студенты должны были уже пройти курсы по матричной алгебре, дифференциальным уравнениям, векторному исчислению и численным методам и уметь программировать в MATLAB.</a></p> <p><a href="#">Курс содержит 22 коротких видеолекции и полный набор конспектов лекций. После каждой лекции есть задачи, которые нужно решить, а в конце второй и третьей недель есть финальное задание по программированию на MATLAB.</a></p> <p><a href="#">Загрузить конспекты лекций:</a><br/><a href="http://www.math.ust.hk/~machas/flow-around-a-cylinder.pdf">http://www.math.ust.hk/~machas/flow-around-a-cylinder.pdf</a></p> <p><a href="#">Посмотреть рекламный ролик:</a><br/><a href="https://youtu.be/FIM1de9Sxh0">https://youtu.be/FIM1de9Sxh0</a></p>                                                                                                                                                                              | Математика, анализ данных, Matlab                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <a href="https://www.coursera.org/learn/mathematics-engineers-capstone">https://www.coursera.org/learn/mathematics-engineers-capstone</a> | Средний   | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                                        |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                          |                                                                                                                             |             |                              |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------|
| 80 | Қайтадан ойлаңыз I: аргументтерді қалай түсінуге болады<br>Подумайте еще раз I: как понимать аргументы | 11,7 | <p>позволит вам определить, когда оппоненты приводят аргументы, а когда нет. Далее вы узнаете, как разбить аргумент на основные части, как расположить их в порядке, чтобы выявить их связи, и как заполнить пробелы в аргументе, добавив скрытые предпосылки. К концу этого курса вы сможете лучше понимать и оценивать аргументы, приводимые вами и другими людьми.</p> <p>Предлагается к прочтению: студентам, которым нужны более подробные объяснения или дополнительные упражнения, или которые хотят глубже изучить эти темы, должны обратиться к книге "Понимание аргументов: Введение в неформальную логику, девятое издание, Глава 13–17, автора Уолтер Синнотт-Армстронг и Роберт Фогелин.</p> <p>Формат курса каждой недели будет разделен на несколько видеофрагментов, которые можно просматривать отдельно или в группах. После каждого сегмента будут проводиться короткие тесты без оценки (для проверки понимания), а в конце курса - более длинный тест с оценкой.</p> | Логика, стратегия и операции, критическое мышление, оценка, анализ, управление изменениями, бизнес-анализ, исследования и проектирование | <a href="https://www.coursera.org/learn/understanding-arguments">https://www.coursera.org/learn/understanding-arguments</a> | Продвинутый | казахский язык, русский язык |
| 81 | Қайтадан ойлаңыз II: қалай дедуктивті ойлау керек<br>Подумайте еще раз II: как рассуждать дедуктивно   | 10,9 | <p>предпосылки гарантируют истинность вывода. В этом курсе вы узнаете, как использовать таблицы истинности и диаграммы Венна для представления информации, содержащейся в предпосылках и выводах аргумента, чтобы вы могли определить, является ли аргумент дедуктивно верным. К прочтению: студентам, которым нужны более подробные объяснения или дополнительные упражнения или которые хотят глубже изучить эти темы, должны обратиться к книге "Понимание аргументов: введение в неформальную логику", 9-е издание, гл. 13–17, авторы: Уолтер Синнотт-Армстронг и Роберт Фогелин. Формат курса каждой недели будет разделен на несколько видеофрагментов, которые можно просматривать отдельно или в группах. После каждого сегмента будут проводиться короткие тесты без оценки (для проверки понимания), а в конце курса - более длинный тест с</p>                                                                                                                                 | Стратегия и операции, критическое мышление, исследования и проектирование, бизнес-анализ                                                 | <a href="https://www.coursera.org/learn/deductive-reasoning">https://www.coursera.org/learn/deductive-reasoning</a>         | Продвинутый | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                     |             |                              |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------|
| 82 | Қайтадан ойлаңыз III: индуктивті түрде қалай ойлау керек<br>Подумайте еще раз III: как рассуждать индуктивно | Хотите разгадать тайну убийства? Что вызвало сбой в работе вашего компьютера? Кому вы можете доверять в повседневной жизни? В этом курсе вы узнаете, как анализировать и оценивать пять распространенных форм индуктивных аргументов: обобщение на основе образцов, применение обобщений, вывод наилучшего объяснения, аргументы по аналогии и причинно-следственные рассуждения. В конце курса показано, как вы можете использовать вероятность для принятия решений разного рода.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Анализ бизнеса, общая статистика, стратегия и операции, критическое мышление, исследования и проектирование, вероятность и статистика, управление изменениями, психология бизнеса, принятие решений, лидерство и управление, анализ, статистические тесты, оценка, риск, мышление, предпринимательство, человеческое обучение, логика, вероятность, решение проблем, умозаключения | <a href="https://www.coursera.org/learn/inductive-reasoning">https://www.coursera.org/learn/inductive-reasoning</a> | Продвинутый | казахский язык, русский язык |
| 83 | Қайтадан ойлаңыз IV: қателіктерден құтылу жолдары<br>Подумайте еще раз IV: как избежать ошибочных суждений   | Политики, продавцы и дети обычно используют заблуждения, чтобы заставить нас думать так, как они хотят, чтобы мы думали. Важно научиться распознавать заблуждения, чтобы не быть одураченным. Также важно узнать о заблуждениях, чтобы самому не приводить ошибочные аргументы. Этот курс покажет вам, как определить и избежать многих заблуждений, которые сбивают людей с пути. На этом курсе вы узнаете о заблуждениях. Заблуждения - это аргументы, которые страдают одним или несколькими распространенными, но устранимыми недостатками: двусмысленностью, цикличностью, неясностью и т.д. Важно узнать о заблуждениях, чтобы распознать их, когда вы их видите, и не быть одураченным ими. Также важно узнать о ложных аргументах, чтобы самому не приводить ложные аргументы. Предлагается Чтение\ Студенты, которым нужны более подробные объяснения или дополнительные упражнения, или которые хотят глубже изучить эти темы, должны обратиться к книге "Понимание аргументов: Введение в неформальную логику, девятое издание, краткое, главы 13–17, авторы Уолтер Синнотт-Армстронг и Роберт Фогелин. Формат курса Каждая неделя будет разделена на несколько видеофрагментов, которые можно просматривать отдельно или группами. После каждого сегмента будут проводиться короткие тесты без оценки (для проверки понимания), а в конце | Бизнес-анализ, критическое мышление, исследования и проектирование, стратегия и операционная деятельность, предпринимательство, обучение людей, психология бизнеса, коммуникации                                                                                                                                                                                                   | <a href="https://www.coursera.org/learn/logical-fallacies">https://www.coursera.org/learn/logical-fallacies</a>     | Средний     | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                                                    |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                 |             |                                 |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------------------------|
| 84 | Физика 101 –<br>күштер және<br>кинематика<br>Физика 101 –<br>силы и<br>кинематика                                  | 21,3 | <p>учащиеся получают представление о том, как математические законы и принципы сохранения описывают движения и взаимодействия объектов вокруг нас. Они приобретут опыт в решении физических задач с помощью таких инструментов, как графический анализ, алгебра, векторный анализ и математическое исчисление. Курс следует типичному развитию тем университетского курса физики первого семестра: кинематика, законы Ньютона, Энергия и импульс. Каждый из пяти модулей содержит ссылки для чтения на бесплатный учебник, полные видеолекции, концептуальные тесты и набор домашних заданий. После завершения модулей курс заканчивается экзаменом. Этот комплексный курс, состоящий из 100 кратких лекций и более 100 задач, по деталям и строгости аналогичен тем, которые преподаются в кампусе. Это позволит тщательно подготовить учащихся к предстоящим вводным курсам физики или более продвинутым курсам по физике.</p>             | Решение проблем, лидерство и управление, физика, исследования и проектирование, предпринимательство, критическое мышление, математика, анализ бизнеса, стратегия и операции, машиностроение | <a href="https://www.coursera.org/learn/physics-101-forces-kinematics">https://www.coursera.org/learn/physics-101-forces-kinematics</a>                         | Продвинутый | казахский язык,<br>русский язык |
| 85 | Физика 101 –<br>энергия және<br>импульс<br>Физика 101 –<br>энергия и<br>импульс                                    | 15,7 | <p>учащиеся получают представление о том, как математические законы и принципы сохранения описывают движения и взаимодействия объектов вокруг нас. Они приобретут опыт в решении физических задач с помощью таких инструментов, как графический анализ, алгебра, векторный анализ и математическое исчисление. Курс следует типичному развитию тем университетского курса физики первого семестра: кинематика, законы Ньютона, Энергия и импульс. Каждый из пяти модулей содержит ссылки для чтения на бесплатный учебник, полные видеолекции, концептуальные тесты и набор домашних заданий. После завершения модулей курс заканчивается экзаменом. Этот комплексный курс, состоящий из 100 кратких лекций и более 100 задач, по деталям и строгости аналогичен тем, которые преподаются в кампусе. Это позволит тщательно подготовить учащихся к предстоящим вводным курсам физики или более продвинутым курсам по физике.</p>             | Физика, решение проблем, исследования и проектирование, предпринимательство, лидерство и управление, машиностроение, энергетика, мышление                                                   | <a href="https://www.coursera.org/learn/physics-101-energy-momentum">https://www.coursera.org/learn/physics-101-energy-momentum</a>                             | Продвинутый | казахский язык,<br>русский язык |
| 86 | Физика 101 –<br>айналмалы<br>қозғалыс және<br>тартылыс<br>Физика 101 –<br>вращательное<br>движение и<br>гравитация | 22,2 | <p>По завершении учащиеся получают представление о том, как математические законы и принципы сохранения описывают движения и взаимодействия объектов вокруг нас. Они приобретут опыт в решении физических задач с помощью таких инструментов, как графический анализ, алгебра, векторный анализ и математическое исчисление. Этот курс является третьим курсом специализации "Физика 101", который следует типичному развитию тем университетского курса физики первого семестра: кинематика, законы Ньютона, Энергия и импульс. Каждый из пяти модулей содержит ссылки для чтения на бесплатный учебник, полные видеолекции, концептуальные тесты и набор домашних заданий. После завершения модулей курс заканчивается экзаменом. Этот комплексный курс похож по деталям и строгости на те, что преподаются в кампусе. Это позволит тщательно подготовить учащихся к предстоящим вводным курсам физики или более продвинутым курсам по</p> | Физика, математика, решение задач, исследования и проектирование, лидерство и управление, предпринимательство                                                                               | <a href="https://www.coursera.org/learn/physics-101-rotational-motion-gravitation">https://www.coursera.org/learn/physics-101-rotational-motion-gravitation</a> | Продвинутый | казахский язык,<br>русский язык |

|    |                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                             |           |                              |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 87 | Нарықты зерттеу және тұтынушы мінез-құлқы<br>Исследование рынка и поведение потребителей            | закладывает необходимую основу для разработки успешной общей маркетинговой стратегии. Он поделен на две части: "Маркетинговое исследование" и "Поведение потребителей".<br><br>Получите инструменты и техники, чтобы преобразовать проблему принятия решения в тему исследования, в модуле "Маркетинговое исследование". Узнайте, как разработать план исследования, проанализировать собранные данные и точно их истолковать, а также составить отчеты об исследованиях, переводя результаты в практические рекомендации.<br><br>Затем сосредоточьтесь на процессе принятия решения потребителями, выделив ключевые моменты, от распознавания потребности до покупки и использования продукта. Применяйте истинную "ориентацию на потребителя" в своих управленческих решениях с помощью анализа, как потребители принимают решение, что происходит (в их сердцах и умах) на различных этапах процесса принятия решения, а также анализа переменных, которые влияют на эти решения.<br><br>Этот курс вооружит вас необходимыми знаниями, которые позволят понять состояние вашего продукта перед разработкой маркетинговой стратегии. Нет<br>5 лучше места для закладки основ вашего маркетингового путешествия! | Исследования и проектирование, маркетинговые исследования, дизайн и продукты, исследования пользовательского поведения, взаимодействие человека и компьютера, бизнес-психология, маркетинг, маркетинговая психология, анализ, стратегия, рынок (экономика), принятие решений | <a href="https://www.coursera.org/learn/market-research">https://www.coursera.org/learn/market-research</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 88 | Орналастыру және сәтті маркетингтік жоспарлау<br>Позиционирование: успешная маркетинговая стратегия | которую вы должны хорошо понимать. Неважно, начнете ли вы с четко определенной целевой группы или с дифференцированного ценностного предложения: в итоге у вас должен появиться четко определенный сегмент или сегменты, на которых мы построим наш маркетинговый план.<br><br>В этом курсе - втором в нашей специализации по маркетинговой стратегии – профессор И-Ай Игнасио Гафо проведет вас через основные этапы этого ключевого этапа маркетингового процесса, начиная с основных элементов, которые вам потребуются и заканчивая принятием решения о сегментации рынка и маркетинге. В ходе курса рассматриваются основные тенденции рынка, с которыми вы столкнетесь. Вы получите удобный практический набор навыков.<br><br>Этот курс включает в себя интервью с профессионалами отрасли, а также видеоролики, снятые на месте, где мы задаем вопросы участникам опроса об их отношении к этой ключевой концепции. После прохождения этого курса вы не будете сомневаться в том, где разместить продукт и какой сегмент вам<br>7,6 надо привлекать.                                                                                                                                                      | Маркетинг, анализ рынка, анализ клиентов, анализ бизнеса, управление брендом, сегментация рынка, формирование ценностного предложения, реклама, продажи, предпринимательство, стратегия, рынок (экономика), стратегия и операции, коммуникации, лидерство и                  | <a href="https://www.coursera.org/learn/positioning">https://www.coursera.org/learn/positioning</a>         | Средний   | казахский язык, русский язык |

|    |                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                         |           |                              |
|----|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 89 | Маркетинг-микс негіздері<br>Основы маркетинг-микса | Курс "Основы маркетингового комплекса" подготовит вас к, пожалуй, самому важному этапу вывода вашего продукта на рынок — как и где вы будете его продавать? В нем подробно изложено введение в "4П" концепцию маркетинга (продукт, ценообразование, место и продвижение). Этот курс научит вас стратегически анализировать ваш продукт и/или услугу. | Предпринимательство, лидерство и управление, маркетинг, коммуникации, стратегия и операции, продажи, стратегия и планирование в СМИ, стратегия, дизайн и продукт, жизненный цикл продукта, управление продуктом, маркетинговые коммуникации, стратегия продукта, исследования и дизайн, маркетинговые исследования, маркетинг продукта, управление инвестициями, финансы, анализ рынка, маркетинговая                                                                                                                                                                       | <a href="https://www.coursera.org/learn/marketing-mix">https://www.coursera.org/learn/marketing-mix</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 90 | Маркетинг жоспары<br>Маркетинговый план            | Профессора Мария Тереза Аранзабаль и Фернандо Кортиньяс проведут вас через этот чрезвычайно важный этап маркетинговой стратегии с помощью интервью с профессионалами отрасли. После этого курса вы будете готовы решить, где и как вам нужно продвигать свой продукт на рынке.                                                                       | услуги. На этом курсе вы узнаете, как создать, пожалуй, самый важный маркетинговый инструмент для любого бизнеса. Вместо того чтобы просто изучать этапы темы "Маркетингового плана", вам будет предложено каждую неделю выполнять задание, которое оценят коллеги. И это поможет вам создать упрощенную версию плана. От вас потребуется либо составить схему четырех важнейших этапов для вашей собственной идеи, продукта или услуги, либо использовать пример из практики Nissan Leaf (прилагается в дополнительных материалах) для создания профессионального примера. | <a href="https://www.coursera.org/learn/marketingplan">https://www.coursera.org/learn/marketingplan</a> | Средний   | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                 |           |                              |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 91 | Маркетинг стратегиясы бойынша қорытынды жоба<br>Итоговый проект по маркетинговой стратегии                | знаний, полученных в рамках данной специализации, и применения их на практике. Каждая неделя делится на различные компоненты маркетинговой стратегии: анализ рынка, маркетинговая стратегия, внедрение маркетингового комплекса и ожидаемые результаты. Просмотрите теоретический материал каждой недели и сконцентрируйтесь на ответах контрольных работ для закрепления теории.<br><br>Затем освежите в памяти изученный материал, который вам потребуется для анализа кейса "Отель Ipsum: маркетинговая и коммерческая стратегия выживания" Теперь пора проверить, чему вы научились! Генеральный директор отеля Ipsum Рафаэль Эскобедо стоит перед дилеммой: несмотря на то, что дела в отеле идут достаточно хорошо с точки зрения продаж и прибыльности, совет директоров Рафаэля недоволен и требует улучшения результатов. Теперь вам предстоит разработать маркетинговую стратегию Рафаэля. Результат может означать одно из двух: похвала от совета директоров... или увольнение.<br><br>Наряду с дипломной работой есть еще дискуссионные форумы, контрольные работы и экспертные оценки, которые помогут вам в понимании теории, данной в рамках данной специализации. Делитесь своими мыслями, идеями и | Коммуникации, планирование, продажи, цепочки поставок и логистика, предпринимательство, лидерство и управление, финансы, анализ рынка, маркетинг, план маркетинга, стратегия маркетинга, стратегия и операции, анализ, рынок (экономика), стратегия и планирование СММ, стратегия | <a href="https://www.coursera.org/learn/marketing-project">https://www.coursera.org/learn/marketing-project</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 92 | Барлығына арналған бағдарламалау (Python-мен жұмыс)<br>Программирование для всех (Начало работы с Python) | Цель этого курса – научить всех желающих основам программирования компьютеров с помощью Python. Мы рассмотрим основы построения программы из серии простых инструкций на языке Python. Курс не имеет предварительных требований и исключает все, кроме самой простой математики. Любой человек с умеренным опытом работы с компьютером должен быть в состоянии освоить материалы этого курса. В этом курсе будут рассмотрены главы 1–5 учебника "Python для всех". По окончании этого курса студент будет готов к изучению более сложных курсов по программированию. Этот курс охватывает Python 3.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Программирование на языке Python, компьютерное программирование, принципы программирования, семантика, другие языки программирования, статистическое программирование, синтаксис, средства компьютерного программирования, язык                                                   | <a href="https://www.coursera.org/learn/python">https://www.coursera.org/learn/python</a>                       | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 93 | Python деректер құрылымы<br>Структуры данных Python                                                       | В этом курсе будут представлены основные структуры данных языка программирования Python. Мы перейдем от основ процедурного программирования к изучению того, как можно использовать встроенные структуры данных Python, такие как списки, словари и кортежи, для выполнения все более сложного анализа данных. В этом курсе будут рассмотрены главы 6 – 10 учебника "Python для всех". Этот курс посвящен Python 3.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Компьютерное программирование, программирование на языке Python, управление данными, статистическое программирование, теоретическая информатика,                                                                                                                                  | <a href="https://www.coursera.org/learn/python-data">https://www.coursera.org/learn/python-data</a>             | Начальный | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                                |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                     |           |                              |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 94 | Python-ды қолданып веб-деректерге қол жеткізу<br>Использование Python для доступа к веб-данным | 13,3 | <p>Этот курс покажет, как можно использовать Интернет в качестве источника данных. Мы рассмотрим скрейпинг, парсинг и чтение веб-данных, а также получение доступа к данным с помощью web API. Мы будем работать с форматами данных HTML, XML и JSON на Python. Этот курс будет охватывает главы 11–13 учебника «Python для всех» (Python for Everybody). Чтобы успешно пройти этот курс, вы должны быть знакомы с материалами, изложенными в главах 1–10 учебника и первых двух курсах по данной специализации. Эти темы включают переменные и выражения, условные операторы (циклы, ветвление и исключения: try/except), функции, структуры данных Python (строки, списки, словари и кортежи), а также манипулирование файлами. В этом курсе рассматривается Python 3.</p> | Компьютерное программирование, программирование на Python, извлечение, преобразование, загрузка, управление данными, компьютерные сети, Json, сетевая модель, регулярные выражения, другие языки программирования, Javascript, принципы программирования, архитектура программного обеспечения, Web, интерфейсы прикладного программирования, вычислительная логика, средства компьютерного программирования, разработка | <a href="https://www.coursera.org/learn/python-network-data">https://www.coursera.org/learn/python-network-data</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 95 | Python көмегімен деректер қорын пайдалану<br>Работа с базами данных в Python                   | 11,2 | <p>В настоящем курсе рассматриваются основы структурированного языка запросов (SQL) и проектирования баз данных как отдельного этапа процесса сбора, анализа и обработки данных. В качестве системы управления базой данных в курсе используется библиотека SQLite3. Мы научимся создавать поисковых роботов, а также многоступенчатые процессы сбора и визуализации данных. Для простой визуализации данных мы воспользуемся библиотекой D3.js. В данном курсе рассматриваются разделы 14–15 книги «Python для всех». Для успешного прохождения курса необходимо ознакомиться с материалами разделов учебника 1–13, а также трех первых курсов по данной специализации. В этом курсе изучается язык Python 3.</p>                                                           | SQL, базы данных, статистическое программирование, программирование на Python, компьютерное программирование, управление данными, обработка естественного языка, коммуникация, принципы программирования, маркетинг,                                                                                                                                                                                                     | <a href="https://www.coursera.org/learn/python-databases">https://www.coursera.org/learn/python-databases</a>       | Начальный | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                                  |     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                         |           |                              |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 96 | Python арқылы деректерді алу, өңдеу және визуализациялау<br>Извлечение, обработка и визуализация | 4,3 | На заключительном этапе студенты создадут серию приложений для извлечения, обработки и визуализации данных с использованием Python. Проекты будут включать в себя все элементы специализации. В первой части заключительного этапа студенты проведут несколько визуализаций, чтобы ознакомиться с используемыми технологиями, а затем продолжат свой собственный проект по визуализации некоторых других данных, которые у них есть или которые они могут найти. Главы 15 и 16 из книги "Python для всех" послужат основой для краеугольного камня. Этот курс охватывает Python 3.                                                                                                                            | Статистическое программирование, программирование на языке Python, компьютерное программирование, базы данных                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <a href="https://www.coursera.org/learn/python-data-visualization">https://www.coursera.org/learn/python-data-visualization</a>         | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 97 | Бизнеске арналған киберқауіпсіздікке кіріспе<br>Введение в кибербезопасность для бизнеса         | 7,6 | Во всем мире работают компьютеры. От малого до крупного бизнеса, от генерального директора до обслуживающего персонала 1-го уровня, все пользуются компьютерами. Этот курс предназначен для того, чтобы дать вам практический взгляд на компьютерную безопасность. Этот курс подходит к компьютерной безопасности таким образом, чтобы его мог понять любой желающий. Вы когда-нибудь задумывались, насколько безопасен веб-сайт вашего банка, когда вы подключаетесь к нему? Интересно, как другие владельцы бизнеса защищают свою сеть? Насколько крупные утечки информации случаются? Это практическая компьютерная безопасность. Это поможет вам ответить на вопрос – на чем мне следует сосредоточиться? | компьютерная безопасность, информационные технологии, стратегия безопасности, безопасность программного обеспечения, компьютерные сети, информационная безопасность, компьютерные науки, сетевая безопасность, операционные системы, статистические испытания, системная безопасность, теоретическая информатика, криптография, финансы, вероятность и статистика, программная инженерия, риск, безопасность, лидерство и | <a href="https://www.coursera.org/learn/intro-cyber-security-business">https://www.coursera.org/learn/intro-cyber-security-business</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |

|    |                                                                                                |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                       |           |                              |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 98 | Киберқауіптер және шабуыл векторлары<br>Киберугрозы и векторы атаки                            |  | <p>Утечки данных происходят почти каждый день. Начиная от очень крупных розничных компаний и заканчивая вашим сайтом для любителей футбола, повсюду они были скомпрометированы тем или иным образом. Как злоумышленники проникли внутрь? Что они сделали со скомпрометированными данными? Что меня должно волновать в моем собственном бизнесе или в моих системах? Этот курс является вторым в программе "Практическая компьютерная безопасность". В нем будут рассмотрены типы угроз и векторы атак, часто встречающиеся в современной среде. Я ненавижу быть переносчиком плохих новостей, но угрозы повсюду! Этот курс не призван внушить страх, что нет никакой надежды на обеспечение безопасности систем и бизнеса, он предназначен скорее для того, чтобы продемонстрировать вам, как осуществляются атаки, чтобы вы лучше понимали, на что следует обращать внимание в вашем бизнесе или в ваших системах.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Инженерия безопасности, системная безопасность, операционные системы, безопасность программного обеспечения, компьютерные сети, сетевая безопасность, кибератаки, облачная инфраструктура, вычислительное мышление, компьютерное программирование, проектирование аппаратного обеспечения, теоретическая информатика, компьютерная архитектура, облачные вычисления, программное обеспечение как услуга, угрозы, | <a href="https://www.coursera.org/learn/cyber-threats-attack-vectors">https://www.coursera.org/learn/cyber-threats-attack-vectors</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 99 | Киберқауіптер мен шабуылдарды анықтау және азайту<br>Обнаружение и смягчение киберугроз и атак |  | <p>Компьютерные атаки и утечка данных неизбежны. Кажется, что каждый день происходит утечка данных, и жертвы утечки данных страдают. Их информация украдена или размещена в Интернете. Компании или предприятия, у которых произошло нарушение, продолжают, извлекают небольшой урок из атаки и просто проводят мониторинг кредитоспособности, как будто ничего не произошло. Что, если бы вы могли помочь предотвратить утечку данных в вашей организации? Это третий курс по специализации "Практическая компьютерная безопасность". В этом курсе рассматриваются вопросы обнаружения и смягчения последствий угроз и векторов атак, а также обсуждается, как использовать инструменты и принципы для защиты информации. К концу курса вы должны быть в состоянии сделать предложения о том, какой тип стратегии обнаружения и смягчения последствий подходит для ваших систем или бизнеса, учитывая известные угрозы и векторы атак. Вы должны иметь возможность обсудить, какие функции вы хотите использовать в брандмауэре, или как должны быть защищены кассовые аппараты или системы конфиденциальных данных. Проект в конце курса позволит вам применить то, чему вы научились, чтобы аргументировать, какие стратегии обнаружения и смягчения последствий должны были применяться компаниями, которые пострадали от утечки данных.</p> | Компьютерные сети, разработка систем безопасности, сетевая безопасность, операционные системы, системная безопасность, управление инцидентами компьютерной безопасности, программное обеспечение, безопасность программного обеспечения, лидерство и управление, кибератаки, безопасность, угрозы                                                                                                                | <a href="https://www.coursera.org/learn/detecting-cyber-attacks">https://www.coursera.org/learn/detecting-cyber-attacks</a>           | Средний   | казахский язык, русский язык |

|     |                                                                            |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                     |           |                              |
|-----|----------------------------------------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------|
| 100 | Белсенді компьютерлік қауіпсіздік<br>Проактивная компьютерная безопасность |    | <p>Я уже слышал такое: "Я не уверен, что мои методы обеспечения компьютерной безопасности работают". Я отвечаю: "А вы их тестировали?" Этот курс является четвертым и последним курсом специализации "Практическая компьютерная безопасность". В этом курсе вы узнаете, как эффективно проверять то, что вы создали для защиты своих данных. На первой неделе вы сможете обсуждать основы средств сдерживания и то, как "обмануть" злоумышленников, заставив их поверить, что они напали на золотую жилу данных в стороне от ваших фактических систем. На второй неделе вы будете понимать и сможете обсуждать этапы методологии тестирования на проникновение. На третьей неделе вы сможете понять и применить полученные знания на собственных системах, чтобы проверить, безопасны ваши системы или нет. На четвертой неделе мы обсудим планирование вашей собственной методологии, которую вы сможете применить к своим системам. И, наконец, на пятой неделе мы завершим курс проектом, который позволит вам проверить ваши навыки в безопасной среде.</p> | Инженерия безопасности, компьютерные сети, управление инцидентами компьютерной безопасности, кибератаки, тестирование программного обеспечения, операционные системы, системная безопасность, сетевая безопасность, разработка программного обеспечения, лидерство и управление, безопасность | <a href="https://www.coursera.org/learn/proactive-computer-security">https://www.coursera.org/learn/proactive-computer-security</a> | Начальный | казахский язык, русский язык |
| 101 | Қызметкер өтемақысын басқару                                               | 16 | <p>Жалақы чегіне қол қоятын адамсыз ба, әлде ақша қайдан келетінін білмейсіз бе? Қайсы болсаңыз да бұл курс сізге арналған!</p> <p>Алдымен мына сұраққа жауап берейік: "Табысқа жету үшін ұйымыңыз қандай адамды қызметке шақыру керек, ұстап қалу керек және ынталандыру керек?" Бұдан соң ұйым мақсаты мен төлем пәлсапасын үйлестіру, жалақы құрылымын дайындау мен жүзеге асыру, қысқа мерзімді ынталандыру құралдары, ұзақ мерзімді ынталандыру құралдары және үстемеақы жайлы айтамыз.</p> <p>Өтемақының техникалық жағы жайлы көбірек білгіңіз келеді, бірақ неден бастарыңызды білмейсіз бе? Негізгі техникалық дағдылардың ең бастыларына шолу жасаймыз: төлем ережесін сақтау, акция опциондарын түсіну, медициналық сақтандыру мен зейнетақы қорларын таңдау және ынталандыру жоспарын жасау. Соңында, қызметкерлерді ынталандырудың ақшалай емес әдістері жайлы айтамыз.</p> <p>Курсты аяқтағанда өтемақының стратегиялық және техникалық аспектілерін</p>                                                                                          | Человеческие ресурсы (HR) Сtimул Компенсации и льготы                                                                                                                                                                                                                                         | <a href="https://www.coursera.org/learn/compensation-management">https://www.coursera.org/learn/compensation-management</a>         | не указан | казахский язык               |

|     |                                                             |    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                       |         |                |
|-----|-------------------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------|
| 102 | Жаһандық экономикадағы бизнес мүмкіндіктері мен тәуекелдері | 11 | Бұл – жаһандану, экономикалық есу және тұрақтылық мамандығына енгізілген үш курстың соңғысы. “Экономиканың жаһандануы жағдайындағы бизнес мүмкіндіктері мен тәуекелдері” – ІЕ бизнес мектебінің профессоры Гейл Аллард оқытатын Жаһандану, экономикалық есу және тұрақтылық мамандығының 3-ші және соңғы курсы. Бұл курс инвесторға, бизнесменге немесе экономиске макроэкономикалық, институционалдық және халықаралық деректерге жақындауға және олар ұсынатын мүмкіндіктер мен тәуекелдер түрлерін көрсететін көрсеткіштерден ақпарат алуға арналған. Студенттер әлемдегі бірнеше ірі экономиканың – Америка Құрама Штаттары, Жапония, Еуропалық Одақ, Қытай мен Үндістан деректерін өңдеу, деректерінен экономикасы жайлы “хикая оқу”, осы күнгі және болашағы туралы таңғаларлық терең тұжырымдар жасау арқылы тәжірибе алады. Бұл – осы мамандыққа арналған сериядағы үшінші курс болып келеді, сондай-ақ ол практикалық макроэкономикада тәжірибе алғысы келетін кез келген маманға арналған дербес курс. | Освоете оценку форека, макроэкономическое влияние и влияние правительства на стоимость валюты.<br><br>Будете понимать торговые теории, выявлять «проигравших» в торговле и анализировать влияние на экономику.<br><br>Изучите глобальные счета, дефициты и профициты, макророль миграции и проблемы глобализации. | <a href="https://www.coursera.org/learn/business-opportunities-and-risks-in-a-globalized-economy?source=search#about">https://www.coursera.org/learn/business-opportunities-and-risks-in-a-globalized-economy?source=search#about</a> | средний | казахский язык |
|-----|-------------------------------------------------------------|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------------|