

## **Программа профессиональной переподготовки «Управление маркетингом» - 252ч**

**Цель программы:** подготовка специалистов в сфере управления маркетингом и рыночной аналитики, а также специалистов по развитию бизнеса в российских и иностранных компаниях.

В программе нарабатываются компетенции по:

- разработке маркетинговых стратегий, контролю бюджета и оценке эффективности маркетинговых мероприятий, принятию решений по оптимизации процессов продаж на основании анализа показателей.

По результатам программы слушатели получают навыки умения обработки большого количества информации и осваивают практические методы работы с рынком и аналитическими инструментами.

В программу включено изучение законодательных и нормативно-правовых актов, разбор сложных кейсов, практические методики и инструменты работы с маркетинговой информацией.

**Целевая аудитория:** руководители по маркетингу и их заместители, действующие специалисты по рекламе и владельцы бизнеса, которые хотят освоить управление маркетингом и продвижение товаров на рынке.

**Практическая ориентация** программы достигается за счет:

- минимизации лекционного материала (теория выносится на самостоятельное изучение);
- применение активных и интерактивных форм обучения: кейс-метода с разбором конкретных ситуаций из опыта российских и иностранных фирм, мастер-классов, бизнес-тренингов и т.д.
- участия в реализации программы маркетологов-практиков и бизнес-консультантов;
- подготовки слушателями выпускной аттестационной работы в форме маркетингового исследования конкретного рынка или маркетинг-плана развития фирмы.

### **Длительность обучения**

Продолжительность обучения составляет 252ч - 3 месяца. Занятия проходят очно+онлайн (2 будних дня-вечер онлайн, суббота-очно)

Выпускники, закончившие обучение, получают диплом о профессиональной переподготовке АНО ДПО «Балтийский институт развития и подготовки персонала» <https://study-baltic.ru>, удостоверяющий право на ведение профессиональной деятельности в области управления маркетингом, с формулировкой в соответствии с требованием вашей организации.

### **Соответствие стандартам**

Программа разработана с учетом требований соответствующего профессионального стандарта, утвержденного Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации.

## Учебный план Программы

№ п/п	Содержание
<b>1</b>	<b>1 модуль: Экономика и право</b>
1.1	Управленческая экономика
1.2	Спрос и предложение. Рыночное равновесие Производство и затраты
1.3	Рыночные структуры и поведение фирмы
1.4	Совокупный спрос, совокупное предложение и макроэкономические проблемы. Бюджетно-налоговая политика
1.5	Денежный рынок и монетарная политика Правовые основы предпринимательства в РФ
1.6	Экономика и право
	<b>2 модуль: Общий и стратегический менеджмент</b>
2.1	Менеджмент как наука управления организациями. Теория организаций. Организационный дизайн, организационные структуры
2.2	Менеджмент как процесс. Функции менеджмента. Роли менеджера
2.3	Власть и стили руководства. Теории лидерства. Оперативное управление персоналом
2.4	Основы стратегического управления организацией. Стратегический менеджмент: Предмет и содержание, понятие и сущность
2.5	Стратегическое планирование, его содержание и этапы
2.6	Стратегический анализ
2.7	Типологии стратегий. Функциональные стратегии
	<b>3 модуль: Финансы в организации</b>
3.1	Источники финансов
3.2	Финансовая отчетность предприятия
3.3	Маржинальная прибыль. Точка безубыточности. Операционный рычаг Оценка и принятие инвестиционных решений
3.4	Структура капитала. Цена капитала. Финансовый рычаг Управление оборотным капиталом
3.5	Финансовое планирование и прогнозирование
	<b>4 модуль: Маркетинг</b>
4.1	Основы маркетинга и современная маркетинговая концепция. Современные модели маркетинга: от покупателя к потребителю. Стратегический маркетинг. Маркетинговые исследования. Сегментирование рынка Концепция 4P в маркетинге
4.2	Бренд и его роль в повышении конкурентоспособности компании. Маркетинговый план и прогнозирование
4.3	Функциональные маркетинговые стратегии. Стратегия позиционирования. Формирование рыночного Предложения. Поиск и источники потребительской ценности Анализ компаний, имеющих отличительные преимущества
4.4	Цифровой маркетинг (построение цифровой стратегии, Performance marketing, E-

	commerce)
4.5	Контроль и оценка эффективности маркетинговой деятельности
	<b>5 модуль: Управление продажами</b>
5.1	Управление продажами. Современные инструменты продвижения товаров и услуг. Разработка стратегии продаж и выбор каналов продвижения (коммуникационная, креативная стратегия, медиапланирование, BTL/TTL коммуникации, трейд-маркетинг).
5.2	Секреты успешных продаж. Реклама. Построение системы продаж
5.3	Оперативное управление продажами. Психология продаж: Факторы, влияющие на поведение потребителей.
5.4	Поведенческий маркетинг. Нейромаркетинг Поведенческая экономика и поведенческий маркетинг Разработка программы управления поведением потребителя
5.5	Анализ клиентского опыта: системы, модели, инструменты Программа управления клиентским опытом для компании/продукта
	Итоговая аттестация

Эксперты-преподаватели программ переподготовки и повышения квалификации, реализуемых АНО ДПО «Балтийский институт развития и подготовки персонала» <https://study-baltic.ru> совместно с Ассоциацией «HR –партнёр» [www.hr-partner-39.ru](http://www.hr-partner-39.ru) :

**Кобзева Светлана Анатольевна - руководитель программы**



Эксперт в области организационного развития и управления человеческими ресурсами, формирования команд лидеров, бизнес-тренер, бизнес-консультант.

Автор программ и учебно-методических комплексов по программам дополнительного профессионального и корпоративного обучения.

Президент ассоциации «HR-партнёр», г. Калининград, <http://hr-partner-39.ru>

## **Преподаватели:**

### **Герман Елена Александровна**



Эксперт в области исследования рынка, рекламы, бренд-маркетинга и ребрендинга территорий. Маркетолог, PR-консультант федеральных и региональных проектов. Директор маркетингового агентства «LT branding & PR» с 2003г.

### **Войтюк Валерий Николаевич**



Эксперт в области корпоративного управления, финансового управления и инвестиций, организации внешнеэкономической деятельности, риск-менеджмента, сертифицированный специалист по управлению проектами. Опыт управления промышленными предприятиями — более 20 лет. Владелец компании ООО «Лаборатория риска», бизнес-консультант

### **Шатрова Елена Борисовна**



Сертифицированный коуч ICF (Международная федерация коучинга). Специализации: командный коучинг, ментор, feedback коуч, sales коучинг, executive коуч, к.п.н  
Бизнес-тренер, фасилитатор, разработчик и ведущая стратегических командных сессий, форсайт и мастер-майнд групп.