

## Руководитель отдела продаж

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

### Программа обучения

Экономическая среда бизнеса

- Микроэкономика
- Спрос и предложение. Рыночное равновесие
- Производство и затраты
- Рыночные структуры и поведение фирмы
- Макроэкономика
- Совокупный спрос, совокупное предложение и макроэкономические проблемы
- Бюджетно-налоговая политика
- Денежный рынок и монетарная политика
- Правовые основы предпринимательства в РФ
- Управление цифровыми бизнес-процессами организации
- Принципы управления изменениями в цифровой трансформации
- [Практикумы](#) в Moscow Business School

Менеджмент

- Основные категории менеджмента и тенденции его развития
- Человек в организации. Функция мотивации
- Коммуникации в организациях
- Построение организационных структур
- Разработка и принятие управленческих решений
- Навыки личной эффективности менеджера
- Управление конфликтами и стрессами
- [Практикумы](#) в Moscow Business School

Маркетинг

- Основы маркетинга и современная маркетинговая концепция
- Маркетинговые исследования. Сегментирование рынка
- Концепция 4P в маркетинге
- Бренд и его роль в повышении конкурентоспособности компании
- Маркетинговый план и прогнозирование
- Функциональные маркетинговые стратегии
- Контроль и оценка эффективности маркетинговой деятельности
- [Практикумы](#) в Moscow Business School

### Стратегический менеджмент

- Основы стратегического менеджмента
- Намерения, цели стратегии
- Стратегический анализ
- Типовые стратегии
- Реализация, исполнение
- Стратегический контроль
- Бизнес-планирование
- [Практикумы](#) в Moscow Business School

### Электронная коммерция и интернет-маркетинг

- Интернет-маркетинг и электронная коммерция
- Инструменты контент-маркетинга
- Продвижение в социальных сетях
- Электронная коммерция B2C
- Электронная торговля B2B
- [Практикумы](#) в Moscow Business School

### Управление маркетингом и продажами

- Маркетинг инновационных проектов
- Построение системы продаж
- Коммерциализация инновационной идеи
- Современные инструменты продвижения товаров и услуг
- [Практикумы](#) в Moscow Business School

Модуль дисциплины по выбору (2 дисциплины из предложенных)



- Финансы в организации
- Операционный менеджмент
- Управление человеческими ресурсами
- Организационное развитие и управление изменениями

Итоговая аттестация в форме защиты итоговой аттестационной работы