

## Управление маркетингом и продажами

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

#### Учебный план

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

профессиональной переподготовки «Менеджмент организации»

#### Базовые дисциплины

##### 1. Менеджмент

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

##### 2. 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

### 3. Стратегический менеджмент

- Введение в стратегический менеджмент. Видение, миссия и цели организации
- Методы стратегического анализа
- Создание и формализация стратегии
- Базовые типы стратегий
- Управление реализацией стратегии и оценка ее эффективности
- Бизнес-планирование
- От конкуренции — к голубым океанам
- [Практикумы](#) в Moscow Business School

### 4. Финансы в организации

- Источники финансов
- Финансовая отчетность предприятия
- Маржинальная прибыль. Точка безубыточности. Операционный рычаг
- Оценка и принятие инвестиционных решений
- Структура капитала. Цена капитала. Финансовый рычаг
- Управление оборотным капиталом
- Финансовое планирование и прогнозирование
- [Практикумы](#) в Moscow Business School

### 5. Управление человеческими ресурсами

- Введение в управление персоналом
- Планирование, отбор и подбор персонала. Адаптация персонала
- Оценка и аттестация персонала. Управление результативностью работы персонала
- Развитие человеческого потенциала и обучение персонала
- Система вознаграждений: построение системы компенсаций в современной компании

- Корпоративный учебный центр как инструмент планирования карьеры
- Стратегия управления персоналом
- [Практикумы](#) в Moscow Business School

## 6. Операционный менеджмент

- Введение в операционный менеджмент
- Проектирование товаров и услуг. Управление качеством
- Размещение и загрузка производственных и сервисных объектов
- Управление цепью поставок. Прогнозирование
- Операционный консалтинг. Описание и реинжиниринг бизнес-процессов
- Складская логистика
- Бережливое производство. Кайдзен технологии
- [Практикумы](#) в Moscow Business School

## 7. Управление маркетингом и продажами

- Директор по маркетингу
- Директор по продажам
- Практический курс по маркетинговым исследованиям
- Маркетинг и продажи. Единая система сбыта
- Менеджер по торговому маркетингу (Trade-маркетолог) и BTL
- Вывод нового продукта на рынок: от идеи до результата
- Мерчандайзинг и эффективное управление торговым пространством

Итоговая аттестация проводится в форме подготовки и защиты выпускной квалификационной работы