

Модуль 2. Маркетинг и менеджмент в деятельности предпринимателя.

Анализ рыночных потребностей и спроса на новые товары и услуги, выявление потребителей и их основных потребностей. Цены и ценовая политика. Продвижение товаров и услуг на рынок. Каналы поставки. Конкуренция и конкурентоспособность, конкурентные преимущества. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности. Маркетинговые коммуникации: реклама и PR, стимулирование сбыта, личные продажи. Особенность BTL-средств продвижения.