

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)
Высшая школа спортивного менеджмента

Аннотация
программы профессиональной переподготовки

«Менеджер по маркетингу и управлению продажами»

Требования к слушателям: допускаются к обучению лица, имеющие высшее и / или среднее профессиональное образование

Адресная направленность программы.

Образовательная программа адресована:

- гражданам, ищущим работу и обратившимся в органы службы занятости, включая безработных граждан; гражданам в возрасте 50 лет и старше; гражданам предпенсионного возраста; женщинам, находящимся в отпуске по уходу за ребенком в возрасте до 3-х лет, женщинам, не состоящим в трудовых отношениях и имеющим детей дошкольного возраста;
- сотрудникам отделов маркетинга и продаж бизнес-организаций, гражданам, желающим приобрести компетенции в сфере маркетинга и управления продажами

Объем программы: 256 часов

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий

Режим занятий: не более 8 акад. часов в день.

Программа позволит слушателям совершенствовать существующие и сформировать новые профессиональные компетенции для осуществления планирования и реализации маркетинговой деятельности в бизнес-организации, взаимодействия службы маркетинга и службы продаж, планирования и организации продаж, практического осуществления продаж на различных типах рынков с получением права на ведение нового вида профессиональной деятельности в сфере «Маркетинг и управление продажами».

Выдаваемый документ: диплом о профессиональной переподготовке Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Спикерами программы выступают ведущие эксперты-практики в сфере маркетинга и управления продажами, профессорско-преподавательский состав Финансового университета, приглашенные практики из других образовательных и иных организаций

В результате освоения программы слушатели приобретут компетенции:

- Анализировать рынок и проводить маркетинговые исследования
- Разрабатывать и реализовывать маркетинговые программы по продвижению на рынок товаров и услуг
- Внедрять и совершенствовать систему маркетинговых коммуникаций в организации
- Создавать оптимальные каналы продаж
- Использовать передовые информационно-коммуникационные технологии и средства связи для поиска клиентов и проведения продаж
- Понимать психологию поведения клиентов
- Владеть техникой проведения телефонных звонков, переписки, встреч, презентаций и переговоров с клиентами
- Уметь планировать и проводить эффективные продажи
- Создавать и руководить отделами маркетинга и продаж
- Строить эффективную работу отдела продаж

Тематическое содержание программы

Модуль 1. Анализ рынка и проведение маркетинговых исследований

Модуль 2. Разработка и реализация комплекса маркетинга - маркетинговых программ

Модуль 3. Управление маркетинговой деятельностью организации

Модуль 4. Продажи, их виды и особенности

Модуль 5 Практика продаж на различных этапах.

Модуль 6. Клиентский опыт в продажах.

Модуль 7. Организация работы подразделения продаж.

Контактное лицо: Васильева Людмила Валерьевна, главный специалист

Адрес: г. Москва, ул. Верхняя Масловка, 15, Высшая школа спортивного менеджмента

Электронная почта: vssm@fa.ru

Телефон: 8 - (495) 249 – 51- 13

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Высшая школа спортивного менеджмента

ОБСУЖДЕНО И ОДОБРЕНО
На Ученом совете институтов и
школ дополнительного
профессионального образования

Протокол № 60

от «15» марта 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по дополнительному
профессиональному образованию



Е.А. Диденко

2021 г.

ПРОГРАММА
профессиональной переподготовки

«Менеджер по маркетингу и управлению продажами»

Москва – 2021

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**»
(Финансовый университет)

Высшая школа спортивного менеджмента

ОБСУЖДЕНО И ОДОБРЕНО
на Ученом совете институтов и
школ дополнительного
профессионального образования

Протокол № 60

от «15» марта 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по дополнительному
профессиональному образованию

Е.А. Диденко

2021 г.



УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы профессиональной переподготовки
Менеджер по маркетингу и управлению продажами

Требования к уровню образования слушателей	– лица, имеющие высшее образование, лица, получающие высшее образование - лица, имеющие среднее профессиональное образование, лица, получающие среднее профессиональное образование.
Категории слушателей	- москвичи и жители других регионов категории, работающие в Москве 50+; - мамы с детьми до 7 лет, - сотрудники отделов маркетинга и продаж бизнес-организаций, граждане, желающие приобрести компетенции в сфере маркетинга и управления продажами
Срок обучения	трудоемкость программы 256 часа, 7 зачетных единиц, 7 недель
Форма обучения	очно-заочная, с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения
Режим занятий	не более 8 часов в день

№ № п/ п	Наименование модуля	Трудоемко сть		В том числе			Самос тоятельная работ а ¹	Форма контроля
				Аудиторные занятия		Самос тоятельная работ а ¹		
		В зачет ных един ицах	В час ах	Всег о	из них			
Лекц ии ¹	Прак тиче ские зая тия							
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Дисциплина 1. Анализ рынка и проведение маркетинговых исследований	1	36	9	3	6	27	Дифференцированный зачет методом выполнения практического задания
2	Дисциплина 2. Разработка и реализация комплекса маркетинга - маркетинговых программ	1	36	15	10	5	21	Дифференцированный зачет методом тестирования
3	Дисциплина 3. Управление маркетинговой деятельностью организации	1	36	9	3	6	27	Дифференцированный зачет методом выполнения практического задания
4	Дисциплина 4. Продажи, их виды и особенности.	1	36	12	6	6	24	Дифференцированный зачет методом тестирования

¹С применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения

5	Дисциплина 5. Практика продаж на различных этапах.	1	36	12	6	6	24	Дифференцированный зачет методом тестирования
6	Дисциплина 6. Клиентский опыт в продажах	1	36	12	6	6	24	Дифференцированный зачет методом выполнения практического задания
7	Дисциплина 7. Организация работы подразделения продаж.	1	36	12	8	4	24	Дифференцированный зачет методом тестирования
8	Итоговая аттестация		4				4	Экзамен
9	Общая трудоемкость программы	7	256	81	42	39	175	

Программа разработана преподавателями: Асафьев Алексей Эрнестович, канд. матем. наук, партнер компании «Смарт Бизнес Технологии», более 20 лет опыта работы в международном бизнес-консалтинге, 150 публикаций и научных трудов; Прокудина Ольга Викторовна, директор Высшей школы спортивного менеджмента.

Директор Высшей школы
спортивного менеджмента

«15» марта 2021 г.




О.В. Прокудина

