

**Список дисциплин программы профессиональной переподготовки
«Менеджер по диджитал маркетингу и продажам»**

Дисциплина 1. Введение в маркетинг, диджитал маркетинг. Анализ аудитории и конкурентов.

Тема 1.1 Сущность и перспективы digital-маркетинга. Отличия традиционного и интернет-маркетинга. Основные рекламные инструменты. Омниканальность.

Тема 1.2 Анализ конкурентов и целевой аудитории. Составление портрета персонажа. Поведение потребителя в Интернете. Маркетинговые исследования. Конкурентное преимущество и цепочка ценностей.

Дисциплина 2. Разработка комплекса диджитал маркетинга организации

Тема 2.1. Понятие комплекса маркетинга и его основные инструменты.

Тема 2.2 Дизайн – мышление. Фреймворки Custdev и CJM.

Тема 2.3. Разработка и оптимизация Landing page. Пошаговый запуск лендинга на Tilda.

Тема 2.4. Основы веб-аналитики. Настройка аналитики. Яндекс.Метрика: практика.

Дисциплина 3. Разработка маркетинговой стратегии, основанной на ценности

Тема 3.1. Процесс разработки маркетинговой стратегии, основанной на ценности.

Тема 3.2. Создание продукта: Создание ценности продукта. Свойства продукта. Бенчмаркинг.

Тема 3.3. Маркетинговое планирование. Типология планов Маркетинга. Оценка эффективности маркетинговой деятельности.

Дисциплина 4. Продажи, их виды и особенности

Тема 4.1. Виды продаж.

Тема 4.2. Оптовые продажи товаров. Государственные закупки.

Тема 4.3. Розничные продажи товаров и услуг.

Тема 4.4. Продажи товаров на маркетплейсах. Электронная коммерция.

Дисциплина 5. Продажи на различных этапах. Клиентский опыт

Тема 5.1. Этапы продаж и их особенности.

Тема 5.2. Звонки будущим клиентам, подготовка презентаций и коммерческих предложений.

Тема 5.3. Подготовка работы с клиентом, как анализировать самого клиента, его бизнес и его возможные проблемы.

Тема 5.4. Франчайзинг и товарный знак.

Дисциплина 6. Организация работы подразделения продаж

Тема 6.1. Бизнес-процессы отдела продаж. Системный подход в продажах

Тема 6.2. Управление отделом продаж.

Тема 6.3. Найм и подготовка персонала отдела продаж.

Директор Высшей школы
менеджмента и технологий



О.В. Прокудина