

## **АННОТАЦИЯ**

### **к программе профессиональной переподготовки**

### **«Управление маркетингом и продажами»**

Программа подготовки является дополнительной профессиональной программой, предназначенной для получения дополнительной квалификации работников экономических служб, предпринимателям, маркетологам, менеджерам, имеющим высшее образование, а так же лицам с высшим образованием, желающим изменить профиль своей деятельности.

Целью программы переподготовки является формирования знаний, умений, навыков, компетенций в области механизмов управления маркетинговой деятельностью предприятий и организаций различных отраслей народного хозяйства и различных организационно-правовых форм собственности.

Задачи данного направления подготовки:

1. создание условий для усвоения слушателями основ менеджмента, маркетинга, стимулирования продаж, планирования;
2. освоение алгоритма маркетинговых исследований, взаимодействия с субъектами товаропроводящей сети;
3. формирование навыков прогнозирования спроса на существующих и потенциальных рынках сбыта и реализации программ продвижения продукта организации;
4. сформировать навыки анализа и прогнозирования влияние внутренних и внешних факторов на деятельность организации в области маркетинга, составления маркетингового плана.

#### **Программа переподготовки позволит расширить или сформировать следующие профессиональные компетенции**

1. Осуществлять разработку маркетинговой политики;
2. Координировать деятельность всех функциональных подразделений по сбору и анализу коммерческо-экономической информации, созданию банка данных по маркетингу продукции предприятия (заявки на поставку, договоры на производство, наличие запасов, емкость рынка и т.п.).
3. Организовывать изучение мнения потребителей о выпускаемой предприятием продукции, его влияния на сбыт продукции и подготовку предложений по повышению ее конкурентоспособности и качества.
4. Организовывать разработку стратегии проведения рекламных мероприятий в средствах массовой информации с помощью наружной, световой, электронной, почтовой рекламы, рекламы на транспорте, участие в отраслевых выставках, ярмарках, выставках-продажах для информирования потенциальных показателей и расширения рынков сбыта.
5. Готовить предложения по формированию фирменного стиля предприятия и фирменного оформления рекламной продукции.
6. Осуществлять методическое руководство дилерской службой и ее обеспечение всей необходимой технической и рекламной документацией.

#### **Требования к квалификации слушателей**

Слушатели, желающие освоить дополнительную профессиональную программу повышения квалификации, должны иметь высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование со стажем деятельности не менее 7 лет.

#### **Трудоёмкость обучения**

Программа рассчитана на 270 часов, из них 120 часов аудиторных занятий (44%) и самостоятельной работы 150 часов (56%). Доля лекций в аудиторных занятиях составляет 54 часа (45%), практических занятий и тренингов 66 часов (55%).

**Форма обучения:** очно-заочная с отрывом от работы

**Материально-техническое обеспечение образовательного процесса** определяется требованиями по каждой конкретной учебной теме, а также требованиями к современной организации образовательного процесса.

Материально-техническое обеспечение включает наличие персональных компьютеров с выходом в Интернет, мультимедийные проекторы, проекционный экран или интерактивную доску. Материально-техническая база соответствует действующим санитарно-техническим нормам и обеспечивает проведение всех видов учебных занятий, в том числе с использованием дистанционных технологий.