

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Автор-составитель:

Лекарева Ю.С. - к.э.н., доцент кафедры коммерции и маркетинга
Черникова О.Н. – к.э.н., доцент, зав. кафедрой менеджмента

Цель: данная программа предназначена для специалистов различных профилей по направлению экономика, а также для аспирантов, преподавателей вузов, работников аналитических отделов организаций, банков, экономистов. Составлена в соответствии с требованиями, предъявляемыми к специалистам, чья деятельность лежит в сфере экономики, маркетинга и менеджмента.

Исполнители – кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудит, финансов и кредита, коммерции и маркетинга, менеджмента, гуманитарных дисциплин

Объем программы и распределение по темам. Вид учебной работы	Количество часов по программе
72	
Аудиторные занятия:	
лекции	30
практические занятия	42
Самостоятельная работа*	72
Текущий контроль	экзамен

Дата	Предмет	Вид	Тема занятия	Кол. час	Ответственный
1	2	3	4	5	6
20.10.14	Маркетинг	Лек.	Современная концепция маркетинга	2	Лекарева Ю.С.
21.10.14	Маркетинг	Лек.	Маркетинговые решения на корпоративном уровне	2	Лекарева Ю.С.
		Практ.	Выбор стратегии развития компании	2	Лекарева Ю.С.
22.10.14	Маркетинг	Лек.	Маркетинговые решения на функциональном уровне	2	Лекарева Ю.С.
		Практ.	Сегментирование рынка и выбор сегмента	2	Лекарева Ю.С.
23.10.14	Маркетинг	Лек.	Маркетинговые решения по товару	2	Лекарева Ю.С.
		Практ.	Конкурентоспособность товаров и услуг	2	Лекарева Ю.С.
24.10.14	Маркетинг	Практ.	Тренинг: Управление товарными группами: конкурентное преимущество в ассортиментной политике	2	Лекарева Ю.С.
27.10.14	Маркетинг	Лек.	Маркетинговые решения по цене	2	Лекарева Ю.С.
		Практ.	Ценообразование в рамках товарного ассортимента	2	Лекарева Ю.С.
28.11.14	Маркетинг	Лек.	Маркетинговые решения по распределению	2	Лекарева Ю.С.
		Практ.	Организация продаж	2	Лекарева Ю.С.
29.11.14	Маркетинг	Лек.	Маркетинговые решения по продвижению	2	Лекарева Ю.С.
		Лек.	Маркетинговые решения по формированию партнерских отношений	2	Лекарева Ю.С.
30.11.14	Маркетинг	Лек.	Маркетинговое информационно-аналитическое обеспечение	2	Лекарева Ю.С.
		Практ.	Маркетинговое исследование собственными силами	2	Лекарева Ю.С.
31.11.14	Маркетинг	Практ.	Тренинг: Телемаркетинг	4	Лекарева Ю.С.
Итого Лекарева Ю.С.				36	
05.11.14	Менеджмент	Лек.	Современная концепция и новые техники продажи товаров	2	Черникова О.Н.
		Практ.	Круглый стол «Факторы доверия клиентов к компании и к её представителям»	4	Черникова О.Н.

1	2	3	4	5	6
10.11.14	Менеджмент	Лек.	Технология построения системы вопросов для диагностики потребностей клиента	4	Черникова О.Н.
		Практ.	Кейс «Инструкция для нового сотрудника отдела продаж»	4	Черникова О.Н.
13.11.14	Менеджмент	Лек.	Техника презентации	2	Черникова О.Н.
		Практ.	Тренинг «Использование техник презентации «С-В» и «С-Ф-В»»	4	Черникова О.Н.
17.11.14	Менеджмент	Лек.	Работа с возражениями клиента	2	Черникова О.Н.
		Практ.	Деловая игра «Сопротивление контакту»	2	Черникова О.Н.
19.11.14	Менеджмент	Практ.	Тренинг «Преодоление нововведениям»	2	Черникова О.Н.
		Практ.	Тренинг «Работа с эмоциональными возражениями»	2	Черникова О.Н.
21.11.14	Менеджмент	Лек.	Техники завершения контакта заключением сделки	2	Черникова О.Н.
		Практ.	Тренинг «Завершение контакта «с риском»»	2	Черникова О.Н.
		Практ.	Тренинг «Завершение контакта по второстепенному пункту»	4	Черникова О.Н.
Итого Черникова О.Н.				36	
Всего				72	