

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

Высшая школа менеджмента и технологий

Аннотация программы профессиональной переподготовки
«Менеджер по маркетингу и управлению продажами»
256 часов

Цель освоения программы: формирование у слушателей профессиональных компетенций в соответствии с профессиональными стандартами, необходимых для осуществления планирования и реализации маркетинговой деятельности в бизнес-организации, эффективного взаимодействия службы маркетинга и службы продаж, грамотного 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».

Категория слушателей: лица, желающие получить актуальные знания и овладеть современными инструментами работы в сфере маркетинга и управления продажами.

Форма обучения: очно-заочная, с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

Режим занятий: не более 8 часов в день.

Формируемые профессиональные компетенции по результатам обучения слушателей:

ПК1.1. Способность проводить маркетинговое исследование с использованием инструментов комплекса маркетинга;

ПК1.2. Способность разрабатывать, контролировать и внедрять системы маркетинговых коммуникаций в организации;

ПК1.3. Способность формировать маркетинговую стратегию организации;

ПК2.1. Способность подготавливать коммерческие предложения и проводить презентации;

ПК2.2. Способность устанавливать и поддерживать контакт с клиентами для обсуждения их потребностей;

ПК2.3. Способность контролировать весь цикл продаж;

ПК2.4. Способность планировать и контролировать выполнение планов продаж.

Форма итоговой аттестации: защита итогового практического задания.

Выдаваемые документы: слушатели, успешно освоившие программу и прошедшие итоговую аттестацию, получают диплом о профессиональной переподготовке Финансового университета при Правительстве РФ установленного образца.

Кадровое обеспечение:

Кирпичева Мария Александровна - начальник управления маркетинга Финансового университета при Правительстве РФ, выпускница Ирландской школы маркетинга Digital business school;

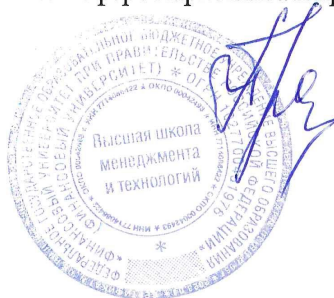
Махачева Заира Халидовна - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета при Правительстве РФ, профессиональный таргетолог;

Колосова Светлана Валентиновна - президент консалтинговой группы «Старая Площадь», входит в топ-3 рейтинга «ТорСОММ-2020» Директоров по коммуникациям «Ассоциации Директоров по коммуникациям и корпоративным медиа» в номинации «Лучший руководитель агентств в сфере маркетинга, рекламы и PR». Обладательница наград и премий в проф. сфере: «Политические технологии», «Мастер политической рекламы», «Элита PR», «Медиа-менеджер года», «Креативные технологии в PR», «Знак качества»;

Ручкина Яна Юрьевна - руководитель по развитию бизнеса и продаж ООО «ТЛС Групп», коуч ICF.

В реализации программы принимают участие профессорско–преподавательский состав Финансового университета, а также опытные эксперты-практики в сфере маркетинга и продаж.

Директор ВШМТ



О.В. Прокудина