

**Аннотации дисциплин программы профессиональной переподготовки  
«Менеджер по маркетингу и управлению продажами»  
256 часов**

**Дисциплина 1 Введение в маркетинг, digital маркетинг.  
Анализ аудитории и конкурентов**

**Цель дисциплины:** сформировать новые компетенции в области анализа рынка, проведения маркетинговых исследований.

**Формируемые профессиональные компетенции:**

- Способность понимать особенности подготовки и проведения маркетинговых исследований различных видов, строить свою работу с учетом этих особенностей;
- Умение разрабатывать планы маркетинговых исследований и осуществлять их;
- Готовность обеспечивать проведение эффективных маркетинговых исследований.

**Дисциплина 2 Разработка комплекса маркетинга организации**

**Цель дисциплины:** сформировать новые компетенции в сфере создания и реализации комплекса маркетинга, реализации маркетинговых программ.

**Формируемые профессиональные компетенции:**

- Способность понимать основные составляющие комплекса маркетинга и их реализации;
- Умение создавать маркетинговые программы по каждому элементу комплекса маркетинга;
- Готовность реализовать маркетинговые программы и оценить их эффективность.

**Дисциплина 3 Разработка маркетинговой стратегии, основанной на ценностях**

**Цель дисциплины:** сформировать новые компетенции для управления маркетинговой деятельностью организации.

**Формируемые профессиональные компетенции:**

- Способность понимать принципы управления маркетинговой деятельностью организации и строить свою работу с учетом этих принципов;
- Умение планировать, управлять и контролировать маркетинговую деятельность организации;
- Готовность осуществлять управление маркетинговой деятельностью организации.

**Дисциплина 4 Продажи, их виды и особенности**

**Цель дисциплины:** изучить различные виды и типы продаж, понять их особенности, получить представление о способах и современных технологиях продаж.

**Формируемые профессиональные компетенции:**

- Способность понимать особенности продаж различных видов, строить свою работу с учетом этих особенностей;
- Умение разрабатывать и выстраивать планы работ с клиентами для различных видов и способов продаж;
- Готовность обеспечивать эффективный поиск и привлечение клиентов с учетом типа проводимых продаж.

**Дисциплина 5 Практика продаж на различных этапах, клиентский опыт**

**Цель дисциплины:** создать целостное представление об этапах продажи и о технологиях, применяемых на каждом из этапов. Раскрыть сущность и специфику методов продаж на всех этапах, от анализа рынка, до завершения продажи.

**Формируемые профессиональные компетенции:**

- Способность проводить анализ рынка, оценивать предложения конкурентов и выстраивать этапы продаж;

- Способность эффективно завершать продажу и организовывать удержание клиента с целью последующих продаж;
- Умение совершать холодные звонки, организовывать встречи с клиентами и презентации;
- Готовность преодолевать возражения клиентов используя специальные приемы.

### **Дисциплина 6 Организация работы подразделения продаж**

**Цель дисциплины:** содействовать правильному подходу к организации деятельности подразделения продаж. Получить знания и умения, позволяющие выстроить эффективное подразделение продаж.

#### **Формируемые профессиональные компетенции:**

- Способность применять на практике инновационные методы по организации работы подразделения продаж;
- Умение организовать работу подразделения продаж, организовать подбор и подготовку сотрудников, разработать систему их мотивации;
- Умение анализировать и решать практические задачи по организации работы подразделения продаж с использованием инновационных методов и технологий;
- Готовность к самообразованию и самосовершенствованию в деятельности по организации эффективной работы подразделения продаж.

Директор ВШМТ



О.В. Прокудина