



Маркетинг: технология продаж **программа повышения квалификации**

Программа повышения квалификации
«Международной академии бизнеса»

«Маркетинг: технология продаж»



Маркетинг: технология продаж программа повышения квалификации

Лицензия

Академия имеет лицензию на образовательную деятельность.

Это дает нам право вести образовательную деятельность по нашим программам и выдавать итоговые документы установленного Министерством образования образца о повышении квалификации и профессиональной переподготовке по соответствующим направлениям.

Государственная лицензия

на право образовательной деятельности
№029755 от 25.10.2011 г. бессрочная





Маркетинг: технология продаж **программа повышения квалификации**

Назначение программы

Дать классификацию и понимание сущности товаров и услуг, необходимые практические знания и навыки в вопросах ценообразования, основные правила организации торгового места и создание привлекательной инфраструктуры торгового пространства, методы стимулирования продаж товаров и услуг.

Все это позволяет повысить навыки компетентность менеджеров по продажам в вопросах взаимоотношений с покупателями и клиентами на всем протяжении процесса покупки: от первого звонка до послепродажного обслуживания.



Маркетинг: технология продаж программа повышения квалификации

Целевая аудитория

Программа предназначена для менеджеров по продажам, которые непосредственно осуществляют продажи, общаются с покупателями и клиентами. Но он будет полезен для руководителей торговых предприятий и отделов продаж компаний (*для них специально разработана отдельная программа прохождения данного курса*).

Материалы программы дают менеджерам теоретические основы маркетинга, вырабатывают у них навыки и умения проводить маркетинговые мероприятия по продвижению продукции, используя методы и приемы процесса продаж.

Программа поможет в развитии отношений с потребителями на основе взаимного понимания и доверия.



Маркетинг: технология продаж программа повышения квалификации **Задачи и результат обучения**

В результате обучения выпускники будут:

Знать: понятие о рынке, сегментировании потребителей и конкурентном окружении; теоретические основы маркетингового анализа; методы и стратегию ценообразования; концепции, принципы и особенности маркетинга.

Уметь: управлять продвижением продукции или услуг на рынок и эффективно работать с потребителями; выявлять потребности рынка; проводить презентацию товаров и услуг компании, соответствующих запросам покупателей и объяснять дополнительные выгоды, которые получает покупатель; нейтрализовать возражения и замечания; завершать сделку.

Владеть: навыками и методами маркетингового анализа и его проведения; навыками разработки маркетинговой и рекламной стратегии организации; системой и методами стимулирования продаж и способов продвижения продукции на основе маркетингового подхода.



Маркетинг: технология продаж программа повышения квалификации

Основные темы программы

1. Товар и его компоненты
2. Цена товара и методы ценообразования
3. Место продаж и пути движения товара от поставщика к потребителя (каналы распределения)
4. Продвижение или стимулирование продаж
5. Основные факторы, влияющие на решение о покупке товара
6. Модель процесса покупки
7. Осуществление процесса продаж

В разработке и проведении программы по маркетингу максимально учтены требования международных стандартов компетентности в области маркетинга (Professional Marketing standards).



Маркетинг: технология продаж программа повышения квалификации

КНИГА 1.

Маркетинговая смесь и ее применение

для успешных продаж

Товар и его компоненты

Цена товара и методы ценообразования

Место продаж и пути движения товара от поставщика
к потребителю (каналы распределения)

Продвижение или стимулирование продаж





Маркетинг: технология продаж программа повышения квалификации

КНИГА 2.

Основные факторы, влияющие
на решение о покупке товара

Модель процесса покупки

Осуществление процесса продаж





Маркетинг: технология продаж программа повышения квалификации

КНИГА 3. Рабочая тетрадь

CASE STUDY «ПРОДАВАЙТЕ ПОЛЬЗУ»

МЕРЧЕНДАЙЗИНГ

ТЕЛЕМАРКЕТИНГ

БУКЛЕТ ЗАДАНИЙ

ГЛОССАРИЙ

ПРИЛОЖЕНИЕ





Маркетинг: технология продаж программа повышения квалификации

Технология обучения

Технология обучения состоит из 5-7 очных занятий в небольших группах с консультацией преподавателей-практиков. В учебном процессе используются активные формы обучения и мобильные методики, позволяющие в короткие сроки освоить необходимые умения и навыки в профессиональной области.

На курсе используются авторские учебно-методические пособия, специально разработанные, как для самостоятельного изучения программы, так и для работы на очных занятиях. При обучении группы сотрудников компании содержание программы курса по продажам дополнительно обсуждается с руководством и может изменяться, с учетом специфики работы сотрудников и профилю бизнеса данной компании.

В процессе обучения на курсе необходимо выполнить 2 письменные аналитические работы и в качестве итогового контроля предусмотрен экзамен в форме письменного теста, оцениваемого по балльной системе (получить 40 баллов из 100 возможных).



Маркетинг: технология продаж программа повышения квалификации

Преподаватели курса



Глаткова Наталья Михайловна

Бизнес-тренер, преподаватель-консультант



Новиков Константин Александрович

Бизнес-тренер, преподаватель-консультант

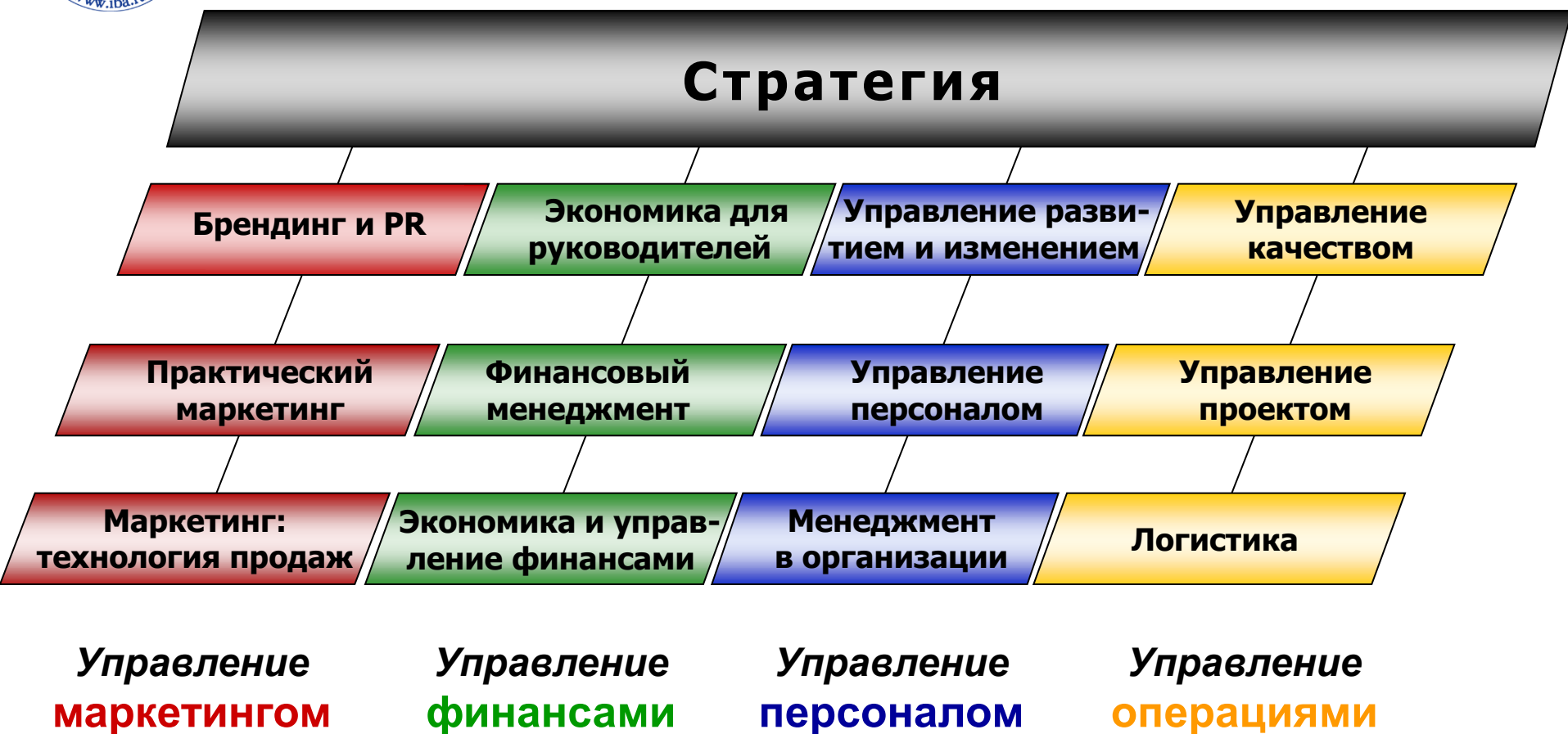


Славцова Ирина Львовна

Бизнес-тренер, преподаватель-консультант



Схема обучения на программах MINI-MBA



МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА

ПРОГРАММА MINI-MBA «МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ»



↑
4

2 мес.



Курс: **Стратегическое управление**

Учебные материалы: **7 учебников и рабочая тетрадь**

Очных занятий: **60 часов**

2 письменные работы

Подготовка и защита проекта

↑
3

2 мес.



Курс: **Маркетинг в рекламе и управление брендом**

Учебные материалы : **5 учебника и рабочая тетрадь**

Очных занятий: **40 часов**

2 письменные работы

Экзамен



↑
2

2 мес.



Курс: **Практический маркетинг**

Учебные материалы: **2 учебника и рабочая тетрадь**

Очных занятий: **40 часов**

2 письменные работы

Экзамен



↑
1

2 мес.



Курс: **Маркетинг: технология продаж**

Учебные материалы: **2 учебника и рабочая тетрадь**

Очных занятий: **40 часов**

2 письменные работы

Экзамен





Маркетинг: технология продаж курс повышения квалификации

Итоговые документы

Диплом
о профессиональной переподготовке



Удостоверение
о повышении квалификации



При успешном обучении за каждую программу выдается **Удостоверение** о повышении квалификации установленного образца. По окончании 4-х курсов программы профессиональной переподготовки выпускникам выдается **Диплом** установленного образца, дающий право на ведение профессиональной деятельности по направлению «Маркетинг».

Профессиональный диплом MINI-MBA «Международной академии бизнеса»



Выпускникам выдается профессиональный **Диплом MINI-MBA** по соответствующему направлению с учетом выбранной программы.



Маркетинг: технология продаж **программа повышения квалификации**

Отзывы выпускников

Фролова Ирина Валентиновна, ООО «Морон»

Четкая структурированность, наполненность методов и инструментов. Наталия Глаткова – высокопрофессиональна, проста в общении, тактична, разносторонне образована, все занятия проводила в спокойной, дружеской, деловой манере. Открыла для меня – меня и мои плюсы и минусы, и возможности.

Азетова Мария Михайловна, руководитель отдела распространения.

Понравилось все! Заряд энергией, желанием жить и развиваться. После первого же занятия появились результаты в работе. Хочется проводить с этим человеком больше времени.

Теплова Олеся Сергеевна, менеджер по продажам ООО «Бизнес-Образование».

Получила опыт и ценные знания, которые уже применяю на практике. Очень понравился индивидуальный подход, обратная связь – консалтинг. Хочется учиться дальше.

Ясновский Андрей Ростиславович, – технический управляющий TOTAL.

Очень ценная в практическом применении программа. Групповая практическая работа, при этом индивидуальный подход к каждому участнику.

Дергунова Ольга Анатольевна, менеджер проекта ООО «Маркетинг. Стратемер. Продакшн».

Подход к обучению практический, заинтересованность в каждом обучающемся и доступность подачи материала. Я много стала применять в жизни, работе – здорово!



Маркетинг: технология продаж **программа повышения квалификации**

Мы готовы к сотрудничеству

Надеемся, что наши образовательные услуги помогут Вам в развитии бизнеса и решении поставленных целей в обучении.

Мы поможем Вам получить бизнес-образование, с учетом международных требований и стандартов управленческой компетентности.

По вопросам обучения Вы можете обращаться в Академию к нашим менеджерам по указанным в следующем слайде телефонам и электронным адресам.



Маркетинг: технология продаж программа повышения квалификации

НАШИ КОНТАКТЫ

Адрес: г. Москва,
ул. Протопоповский переулок,
дом 9, стр.1.
м. Проспект мира (кольцевая)

Телефоны для справок:
(495) 925-88-54, 680-38-74,
680-88-27

www.mba-mini.ru

Схема проезда в Академию:

