



ПРАКТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ

Программа профессиональной переподготовки для управленцев и предпринимателей (mini-MBA)

2

26 ОКТЯБРЯ 2024

старт программы



ОЧНОЕ

обучение+
онлайн по запросу

7

месяцев срок
обучения

500

академических часов

ДИПЛОМ

о профессиональной
переподготовке

75.000

рублей

10% скидка

для выпускников СГЭУ
и для компаний за обучение
двух и более сотрудников

по субботам 9.45-17.00

режим обучения

Что входит в стоимость программы

- 5 учебных модулей
- доступ к закрытым мероприятиям ВШМ
- учебные материалы в печатном и электронном виде
- доступ к онлайн трансляциям и архиву записей
- доступ к электронной библиотеке СГЭУ
- кофе-брейки на занятиях
- охраняемая парковка

Сокращенный вариант программы МВА «Маркетинг и продажи»



Для:

- руководителей компаний малого и среднего бизнеса
- предпринимателей
- руководителей отделов продаж
- руководителей отделов маркетинга, рекламы и PR



РЕЗУЛЬТАТ ОБУЧЕНИЯ:

- получите актуальные знания по управлению маркетингом и продажами
- поймете, как увеличить выручку вашей компании и сможете обосновывать управленческие решения на основе аналитики
- повысите личную эффективность
- расширите круг бизнес-контактов



4

Содержание программы



1. Вводный блок

- знакомство со слушателями (презентация себя и своей компании)
- диагностика управленческих компетенций, обсуждение планируемых результатов обучения на программе, формирование индивидуальной траектории
- авторская лекция-дискуссия «Деловая среда бизнеса»

2. Базовые дисциплины

- Менеджмент
- Маркетинг
- Управление персоналом
- Финансовый анализ
- Технология бизнес-планирования

4. Личностное развитие (тренинги по выбору)

- Ораторское мастерство
- Дизайн-мышление
- Практические методики продаж
- Управление временем и работоспособностью
- Эмоциональный интеллект
- Эффективная презентация
- Работа с токсичными сотрудниками

5. Итоговая аттестационная работа

выполняется как индивидуальный проект

3. Специальные дисциплины

- Маркетинговые исследования
- Практический маркетинг
- Интернет-маркетинг
- Поведение потребителей
- Брендинг
- Реклама
- Управление продажами

Закрытые и открытые мероприятия бизнес-школы

- бизнес-экскурсии
- книжный клуб
- клуб делового английского языка
- митапы, круглые столы по проблемам развития бизнеса и обмену опытом

5

Как проходят занятия



Лекции 30%, практика 70% (разбор кейсов, индивидуальные и групповые проекты, тренинги, мастер-классы, воркшопы, ролевые игры, выездные занятия)

Лекции

Дают возможность получить максимум информации за короткое время, направлены на формирование глубокого понимания бизнес-процессов, анализ причинно-следственных связей. Лекционный материал не конспектируется, каждый слушатель получает воркбук в печатном и электронном виде

Разбор кейсов

Индивидуальный или групповой разбор реальной ситуации, произошедшей в реальной компании. Направлен на тренировку навыков ситуационного анализа и принятия управленческих решений

Индивидуальные проекты

Направлены на применение полученных на лекциях знаний «здесь и сейчас». Выполняются чаще всего на материалах своей компании, включают отработку применения управленческого инструментария для реализации своих задач

Групповые проекты

Используются для практической отработки полученных знаний. Взаимодействуя друг с другом, участники активно делятся своим опытом, рассматривают вопрос с разных сторон, учатся работать в команде и презентовать свой проект

Тренинги

Помимо hard skills, мы развиваем и soft skills. Поэтому часть занятий проводится в формате тренинга, на которых отрабатываются конкретные управленческие навыки с учетом результатов ранее проведенной диагностики слушателей.

Мастер-классы

Эксперты знакомят с новой технологией, методикой, авторскими разработками в определенной области

Ролевые игры

Позволяют участникам отработать модели поведения в различных ситуациях. Помогают улучшить управленческие навыки, посмотреть на собственные действия и действия других с новой позиции, сформировать понимание собственной стратегии поведения

Воркшопы

Мастерские, где эксперт делится своим опытом и вовлекает участников в поиск и решение существующей проблемы реальной компании в режиме реального времени. Этот формат позволяет «окунуться» в работу действующей компании

Выездные занятия

Основная цель - знакомство с лучшими практиками и обмен опытом.

6

Открытые и закрытые мероприятия бизнес-школы

Бизнес-экскурсии

Знакомят с лучшими практиками, включают круглый стол с руководителями компании и посещение производственной площадки



Книжный клуб

Площадка для обсуждения бизнес-литературы с преподавателями, слушателями, выпускниками и приглашенными экспертами



Клуб делового английского языка

Коммуникационная площадка для слушателей и выпускников по развитию языковой практики в неформальной обстановке



Встречи по обмену опытом

Проводятся регулярно в формате мастер-классов, митапов, неформальных круглых столов



Ключевые преподаватели



Вагин С.Г.

д.э.н., профессор практики НИУ
ВШЭ
(г. Москва), EMBA, DBA



Ванина Э.Г.

к.э.н., доцент, директор
Высшей школы менеджмента



Римм К.С.

директор по стратегическому
развитию и маркетингу ГК «XXI
ВЕК», бизнес-тренер



Карандаева И.Г.

основатель и арт-директор
брендингового агентства General Line!



Лосевская Е.Н.

директор по маркетингу лаборатории
нейроисследований «СМАРТСЛАБ»



Панкратов А.В.

генеральный директор
ООО «ЭДМАРКЕТ»



Звоновский В.Б.

д.с.н., профессор кафедры
социологии и психологии
СГЭУ, президент Фонда
социальных исследований



Кучерявая С.С.

эксперт в сфере маркетинга, экс-директор по
маркетингу в производственных и торговых
компаниях (ПКК ВЕСНА, Эльдорадо, Элвес,
Видеоинтернешнл Самара, ДК Дерево, Окна
СОК, Корпорация «Кошелев»

8

Итог обучения



Выполняете итоговую аттестационную работу

Проект выполняется по материалам своей компании и защищается перед комиссией.

Получаете диплом о профессиональной переподготовке СГЭУ

Диплом дает право на ведение профессиональной деятельности в области управления маркетингом и продажами



Выпускники программы



Бужинский В.
Коммерческий директор
ООО "Север люкс"



Замятин А.
Коммерческий директор
АО «СМАРТС»



Морозова М.
Заместитель генерального
директора по коммерческим
вопросам ООО «ДЕКО»



Мамышева Э.
Региональный менеджер по работе с
ключевыми партнерами ООО ДКС



Староверова Н.
Руководитель отдела продаж
Юникс ООО (компания
"Энергия красоты")



Прохорова Ирина
Руководитель направления по
внешним коммуникациям
УФПС Самарской области АО
"Почта России"

10

Итог обучения

1

Свяжитесь с нами для получения консультации

Почта
mba-sseu@yandex.ru
Телефоны
+7(846) 933 86 87
+7 927 700 45 21

2

Пройдите собеседование с директором ВШМ

Наш адрес
443090 Самара,
ул. Советской Армии,
141, офис 101

3

Предоставьте **документы** для поступления, заключите **договор на обучение** и приходите на занятия

Предоставляемые документы

- Паспорт
- Диплом о высшем образовании
- ИНН
- СНИЛС



Высшая школа менеджмента СГЭУ

+7 846 933 86 77

+7 927 700 45 21

mba-sseu@yandex.ru

Самара, ул. Советской Армии, д. 141, оф. 101А



mba.sseu.ru

