

Операционный маркетинг

Высшая Школа Международного Бизнеса в рамках российско-голландского проекта «Маркетинговое образование в России»– **Операционный маркетинг**. Это первый модуль программы **MBA – Marketing Management**

Почему Высшая Школа Международного Бизнеса?

30-летний опыт и репутация школы на рынке MBA



Высоко профессиональные преподаватели-практики



Лидирующие позиции в рейтингах и международных аккредитации MBA, CIS, nqa, РАБО



Длительность программы 10 месяцев, занятия проводятся 1 раз в неделю с 18.00 до 21.00 ч.

Обучение под цели бизнеса

Практические знания

Сильный нетворкинг

Гарантии качества

Комфортное обучение

Модуль	Структура программы
<input type="checkbox"/> Введение в маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> • Организационное занятие • Введение в маркетинг • Внешняя среда маркетинга, 4P, 7P, 4C. • Поведение потребителя • Характеристика промышленного сегмента • Сегментация рынка • Организация маркетинга. Современные маркетинговые инструменты. • Разработка по сегментации рынка, выбору рынка, позиционированию на примере собственной компании.
<input type="checkbox"/> Статистика	<ul style="list-style-type: none"> • Статистические методы обработки
<input type="checkbox"/> Исследования	<ul style="list-style-type: none"> • Маркетинговые исследования
<input type="checkbox"/> Экономика	<ul style="list-style-type: none"> • Финансовые аспекты маркетинговых решений • Функция спроса и эластичность, типы рынков и поведение фирм.
<input type="checkbox"/> Политика продукта	<ul style="list-style-type: none"> • Решения относительно товара и ассортимента продуктов • Политика в области марок • Решения о разработке новых продуктов и жизненный цикл продукта • Разработка по политике продукта на примере собственной компании

□	Политика распределения	<ul style="list-style-type: none"> • Решения о распределении. Оптовая торговля и физическое распределение. • Розничная торговля • Разработка по политике распределения на примере собственной компании
□	Политика ценообразования	<ul style="list-style-type: none"> • Политика ценообразования • Разработка по политике ценообразования на примере собственной компании
□	Политика продвижения	<ul style="list-style-type: none"> • Решения относительно продвижения товаров • Современные технологии и инструменты продвижения. Реклама • Личные продажи. Стимулирование продаж, PR • Разработка по политике продвижения на примере собственной компании
□	Брендинг	<ul style="list-style-type: none"> • Бренд-стратегия. Бренд-дизайн
□	Продажи	<ul style="list-style-type: none"> • Управление продажами
□	Интернет-маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> • Онлайн маркетинг. • Интернет технологии
□	Планирование маркетинга	<ul style="list-style-type: none"> • Корпоративное маркетинговое планирование организаций • Планирование маркетинга и процесс планирования маркетинга • Разработка по планированию маркетинга на примере собственной компании
□	Защита + Экзамен	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовка и защита выпускной аттестационной работы • Консультация к итоговому экзамену • Итоговый экзамен