Moscow Business School

Специалист по цифровому (digital) маркетингу

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 8 месяцев

Дата начала: Ежедневно

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Диплом о профессиональной переподготовке и Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

Специализация «Управление маркетингом и продажами»

Мы готовим не просто исполнителей, способных запустить рекламу, а стратегов, которые управляют единым циклом привлечения и монетизации клиента. Вы научитесь выстраивать сквозную систему, где маркетинг генерирует не просто лиды, а качественные заявки, а продажи — эффективно их закрывают, и вы сможете управлять этим процессом, измерять его рентабельность и постоянно оптимизировать.

Тема 1: Современные инструменты продвижения

Практическая цель: научить формировать сбалансированный маркетинговый микс, выбирая каналы и инструменты, исходя из их стоимости, охвата и способности привлекать целевых, «теплых» лидов.

Тема 2: Планирование маркетингово-рекламных мероприятий и расчет их эффективности

Практическая цель: научить не только планировать рекламные активность, но и рассчитывать их реальную эффективность, увязывая маркетинговые затраты с финансовыми результатами компании.

Moscow Business School

Тема 3: Совершенствование отдела продаж: лучшие практики для маркетолога

Практическая цель: дать digital-маркетологу понимание, как устроены продажи, чтобы он мог влиять на ключевой для него показатель — конверсию лидов в продажи.

Тема 4: Секреты успешных продаж: о чем должен знать маркетолог

Практическая цель: погрузить маркетолога в процесс продаж, чтобы он понимал, с какими возражениями сталкиваются менеджеры, и мог помогать им, создавая правильные материалы и коммуникации.

Тема 5: Оперативное управление маркетингом и продажами

Практическая цель: научить выстраивать регулярный менеджмент и коммуникацию между отделами для быстрого реагирования на изменения и выполнения планов.

Маркетинг

- Основы маркетинга и современная маркетинговая концепция
- Маркетинговые исследования. Сегментирование рынка
- Концепция 4P в маркетинге
- Бренд и его роль в повышении конкурентоспособности компании
- Маркетинговый план и прогнозирование
- Функциональные маркетинговые стратегии
- Контроль и оценка эффективности маркетинговой деятельности

Постройте сильный бренд и контролируйте продвижение компании — изучайте маркетинговые стратегии на очных и онлайн-практикумах

Moscow Business School

Moscow Business School

Менеджмент

- Основные категории менеджмента и тенденции его развития
- Человек в организации. Функция мотивации
- Коммуникации в организациях
- Построение организационных структур
- Разработка и принятие управленческих решений
- Навыки личной эффективности менеджера
- Управление конфликтами и стрессами

На бесплатных очных и онлайн-практикумах вы узнаете основы менеджмента, повысите навыки лидерства и личной эффективности

Стратегический менеджмент

- Основы стратегического менеджмента
- Намерения, цели стратегии
- Стратегический анализ
- Типовые стратегии
- Реализация, исполнение
- Стратегический контроль
- Бизнес-планирование

Развивайте стратегическое мышление и узнайте все о бизнес-планировании на бесплатных практикумах Moscow Business School

Управление человеческими ресурсами

- Введение в управление персоналом
- Планирование, отбор и подбор персонала. Адаптация персонала
- Оценка и аттестация персонала. Управление результативностью работы персонала
- Развитие человеческого потенциала и обучение персонала
- Система вознаграждений: построение системы компенсаций

в современной компании
- Корпоративный учебный центр как инструмент планирования карьеры
- Стратегия управления персоналом

Узнайте современные тенденции в управлении персоналом: нанимайте, развивайте и обучайте сотрудников по методам HR-экспертов — приходите на практикумы Moscow Business School

Экономическая среда бизнеса

- Микроэкономика
- Спрос и предложение. Рыночное равновесие
- Производство и затраты
- Рыночные структуры и поведение фирмы
- Макроэкономика
- Совокупный спрос, совокупное предложение и макроэкономические проблемы
- Бюджетно-налоговая политика
- Денежный рынок и монетарная политика
- Правовые основы предпринимательства в РФ
- Управление цифровыми бизнес-процессами организации
- Принципы управления изменениями в цифровой трансформации

Посетите бесплатные практикумы и узнайте больше о современной экономике для бизнеса: от оптимизации затрат на производстве до последних правовых норм в налоговой политике

Бонусный модуль «Нейросети для маркетинга»

Курс "Нейросети для маркетинга" – изучите, как использовать современные технологии для продвижения и роста бизнеса.

Модуль 1 - Нейросети в маркетинге

Обозначение нейросетей в актуальном мире маркетинга. Разбор кейсов с применением текстовых и визуальных нейросетей на примере отечественных и зарубежных компаний.

Модуль 2 - Работа с текстами

Разбор работы текстовых нейросетей. Начнем изучать работу ИИ с текстовых нейросетей. Напишем простые тексты и научимся дообучать нейросеть и наполнять её контекстом. Разберем принципы создания маркетинговой стратегии с применением ИИ и планирования в среднесрочной перспективе.

Модуль 3 - Стратегия и аналитика

Более глубокое погружение в мир текстовых нейросетей. Разберем принципы создания маркетинговой стратегии с применением ИИ и планирования в среднесрочной перспективе. Также научимся проводить аналитику силами нейросетей.

Модуль 4 - Создание визуала

Погрузимся в принципы создания хорошего визуала и найдем границы того, где нам может быть полезна нейросеть. Пройдем путь от простого удаления фона до создания авторских иллюстраций и элементов фирменного стиля.

Модуль 5 - Аудио и видеоконтент

Пройдемся по наиболее трендовым инструментам генерации контента. Разберемся со связками нейросетей между собой, чтобы создавать впечатляющие материалы для бренда.

Moscow Business School

Модуль 6 - Чат-боты на базе ИИ

Продажи тоже могут быть частично отданы нейросетям. В этом модуле мы разберем работу сервисов, которые позволяют общаться с аудиторией в свободной форме, как это делал бы менеджер по продажам. Посмотрим варианты применения нейросетевых чат-ботов в разных сферах.

Модуль 7 - Решение комплексных задач с помощью нейросетей (Тариф Эксперт)

Интеграционный модуль, который позволит объединить все знания и создать различные маркетинговые инструменты с применением ИИ

Итоговый проект. Примеры выпускных работ наших студентов

Выпускные проекты студентов нашей программы — это не теоретические исследования, а реализация внедренческих проектов в партнерстве с реальными компаниями.

Каждый студент работает над решением актуальных бизнес-задач, применяя полученные знания и навыки для разработки конкретных решений, которые уже могут быть внедрены в рамках действующих бизнес-процессов:

- Совершенствование планирования бизнеса малого предприятия ООО «Рестэк»
- Разработка бизнес-плана открытия компании «Психология бизнеса»
- Разработка рекомендаций по повышению клиентоориентированного подхода отдела бухгалтерии к внутреннему клиенту компании ООО «ГК РОЗГРУЗ»

- Разработка плана мероприятий по внедрению системы электронного документооборота в ООО «СК «Согласие»
- Разработка системы управления дебиторской задолженностью (на примере IT-компании)
- Разработка плана мероприятий по трансформации корпоративной культуры и по созданию команды в АО «Электроизолит»
- Разработка рекомендаций для отдела реализации АО «Ургалуголь» по внедрению клиентоориентированного подхода в организационном и документационном обеспечении управления организацией
- Разработка бизнес-плана открытия компании по производству электротехнической продукции в городе Санкт-Петербург
- Разработка рекомендаций по открытию компании, предоставляющей инфорамционные услуги в сфере агробизнеса
- Разработка плана внедрения управленческого учета в систему 1С УНФ в компании ООО «РеволЭМС»
- Развитие отдела сервиса за счет перехода от проектного к процессному подходу управления

Обучение через действие - это самый эффективный способ получить глубокие знания и компетенции в бизнесе.

Рекомендации по трудоустройству/Карьерное консультирование

Цель: помочь участникам программы эффективно ориентироваться на рынке труда, повысить конкурентоспособность и достичь карьерных целей.

Формат: групповые/индивидуальные консультации, разбор реальных кейсов.

Результат: уверенность в поиске работы, готовность к переговорам с работодателями и четкий план карьерного развития.

Moscow
Business School

Бонусный модуль: «Искусственный интеллект в управлении: как повысить эффективность и качество решений с помощью ИИ»

Переведите свою эффективность и эффективность команды на новый уровень. За один день вы освоите практическое применение современных инструментов искусственного интеллекта для:

- принятия более быстрых и обоснованных решений
- автоматизации рутины и оптимизации ключевых процессов
- повышения качества коммуникации и управленческих результатов

Формат: запись интенсивного практикума с демонстрациями, разбором кейсов и заданиями для немедленного применения.

Для кого: собственники бизнеса, топ-менеджеры и руководители подразделений (маркетинг, продажи, HR, закупки, логистика и др.).