

Руководитель отдела оптовых продаж

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 5 месяцев

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: Ежедневно

Выдаваемые документы: Диплом о профессиональной переподготовке, удостоверяющий право на ведение профессиональной деятельности в сфере...

Программа обучения

Общий маркетинг

- Основы маркетинга и современная маркетинговая концепция
- Поиск своего клиента. Управление взаимоотношениями с потребителем
- Жизненный цикл и позиционирование товара. Продуктовый портфель (Product)
- Ценообразование (Price)
- Место распространения товаров (Place)
- Продвижение товара (Promotion)
- Маркетинговый мониторинг и прогнозирование
- Маркетинг услуг

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

Стратегический маркетинг

- Введение в стратегический маркетинг
- Функциональные маркетинговые стратегии
- Многообразие подходов к сегментированию
- Позиционирование. Быть лучше — значит быть другим

- Промышленный маркетинг
- Маркетинговые исследования
- Маркетинговый план
- Контроль и оценка эффективности маркетинговой деятельности
- Концепция международного маркетинга
- Бренд и его роль в повышении конкурентоспособности компании
- Event-маркетинг
- Интернет-маркетинг и электронная коммерция

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

Управление продажами

- Создание и управление отделом продаж
- Управление персоналом отдела продаж
- Ассортиментная политика. Формирование ценовой и конкурентной политики
- Прогнозирование и планирование продаж
- Секреты успешных продаж
- Оперативное управление продажами

Изучите современные инструменты продвижения товаров и услуг, узнайте больше об электронной коммерции и выстройте новую систему продаж благодаря очным и онлайн-практикумам Moscow Business School

Повышение эффективности управления оптовыми продажами и дистрибуцией

- Практикум (очно + онлайн) [Директор по продажам](#)
- Практикум (очно + онлайн) [Управление изменениями: методы и инструменты для ТОП-менеджеров и собственников. Стратегия инновационного лидерства](#)

- Тренинг (очно + онлайн) [Коммерческий директор в эпоху изменений: от теории к практике](#)
- Тренинг (очно + онлайн) [Практический курс по активным продажам](#)
- Практикум (очно + онлайн) [Технологии выстраивания бизнес-контактов. Практика нетворкинга](#)
- Тренинг (очно + онлайн) [Продажи в торговом зале: работа с клиентами и стандарты сервиса](#)
- Тренинг (очно + онлайн) [Категорийный менеджмент в розничной торговле. Управление ассортиментом](#)
- Практикум (очно + онлайн) [Как повышать конверсию продаж: навыки эффективной коммуникации и дожима](#)
- Практикум (очно + онлайн) [Креативное управление: формируем команду и вдохновляем на результат](#)
- Практикум (очно + онлайн) [Корпоративная медиация. Система управления конфликтами](#)
- Практикум (очно + онлайн) [Бизнес-мышление. Практикум по принятию решений](#)
- Тренинг (очно + онлайн) [Проектные продажи: поэтапная организация сбыта технических решений, сложных продуктов и услуг с длинным циклом](#)
- Практикум (очно + онлайн) [50 практических идей по клиентоориентированности. Как привлекать и удерживать клиентов](#)

Оптимизируйте логистику и узнайте о международных перевозках грузов на бесплатных очных или онлайн-практикумах Moscow Business

School

Бонусный модуль

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.

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

-

Итоговая аттестация проводится в форме подготовки и защиты выпускной квалификационной работы