Moscow Business School

Руководитель департамента интернет маркетинга

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 10 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 «Электронная коммерция и интернет — маркетинг»

Мы готовим стратегов, способных выстраивать интегрированную систему digital-маркетинга, которая напрямую влияет на выручку, маржинальность и стоимость бизнеса. Вы научитесь управлять не каналами, а денежными потоками, создавать масштабируемые системы привлечения и удержания клиентов, а также доказывать ROI на языке, понятном собственникам и CFO.

Тема 1: Интернет-маркетинг: российские и зарубежные практики

Практическая цель: научить принимать стратегические решения по выбору каналов и инструментов, адаптируя лучшие мировые практики под специфику российского рынка и создавая устойчивое конкурентное преимущество.

Тема 2: Инструменты контент-маркетинга для руководителя

Практическая цель: превратить контент-маркетинг из «статей для блога» в стратегический актив, который системно генерирует лиды, снижает

стоимость привлечения и формирует экспертный статус компании.

Тема 3: Продвижение в социальных сетях

Практическая цель: научить использовать социальные сети как комплексный инструмент для построения бренда и управления репутацией.

Тема 4: Электронная коммерция B2C

Практическая цель: научить создавать такую маркетинговую систему, которая ориентирована на долгосрочную работу с клиентом: повышает его лояльность и общую прибыльность для компании за счет роста среднего чека, а не просто стимулирует совершить одну покупку.

Тема 5: Электронная торговля B2B

Практическая цель: научить выстраивать маркетинговую систему для B2B, где цикл продаж длинный, а решение принимает коллегиально несколько стейкхолдеров.

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

Руководство и лидерство в организациях

- Введение в организационное поведение
- Методология организационного поведения
- Процессы восприятия и управление впечатлением
- Власть, влияние и лидерство в организации
- Индивидуальное и организационное научение
- Групповая динамика

Организационное развитие и управление изменениями

- Многообразие подходов к проблеме организационных изменений
- Анализ готовности к изменениям
- Процессный подход к управлению изменениями
- Управление сопротивлением изменениям
- Корпоративная культура. Политика и идеология перемен
- Методы исследования в бизнесе
- Коучинг как инструмент управления изменениями

Создайте сильную корпоративную культуру в компании, которая готова адаптироваться и меняться. Посетите бесплатные очные и онлайн-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.

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.

Moscow Business School

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.

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.).