Moscow Business School

Руководитель департамента маркетинга: управление маркетингом

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3-5 месяцев

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

Дата начала: Ежедневно

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

Выдаваемые документы: Диплом о профессиональной переподготовке

Программа обучения

Специализация «Управление маркетингом и продажами»

Мы готовим 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.

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.

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

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

Менеджмент

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

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

Бонусный модуль «Нейросети для маркетинга»

Moscow Business School

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

Moscow Business School

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

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:

- Разработка рекомендаций по использованию социальных сетей

для продвижения ключевых сообщений энергетической компании

- Оценка финансовой устойчивости предприятия и пути ее повышения
- Разработка проекта формирования / совершенствования / модернизации
- Разработка бизнес-модели Интернет-магазина одежды и аксессуаров для мотоциклистов
- Разработка рекомендаций по повышению эффективности процессов складской логистики ООО «Промышленное оборудование»
- Разработка предложений по совершенствованию контроля закупочной деятельности АО «Балтийский завод»
- Разработка предложений по развитию опытного производства в ПАО «ОДК-УМПО»
- Совершенствование товарного ассортимента Фудмаркетов в сети алкогольных магазинов «WineStyle»
- Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности отдела закупок предприятия «ФОРАМИТ»
- Разработка рекомендаций по открытию груминг-салона для ветеринарной клиники ООО «Аверс»
- Разработка предложений по созданию поточной линии производства промышленных кондиционеров ООО «ТРАКС»
- Разработка комплекса мероприятий по сокращению сроков проектирования строительных объектов в компании «DARS»
- Разработка рекомендаций по усовершенствованию Корпоративной культуры в ООО «Ваккер Нойсон»
- Корректировка стратегии развития Благотворительного фонда «Русфонд»
- Корректировка маркетингового плана компании «Изар»
- Разработка направления развития компании КИТ Финанс (АО)
- Разработка предложений по повышению вовлеченности сотрудников компании Авто.ру
- Разработка предложений по повышению эффективности закупочной деятельности в компании ПАО Химпром
- Совершенствование системы управления персоналом сети фитнес-клубов
- Разработка предложений по развитию автолизинга на платформе «Авто.ру»
- Разработка плана мероприятий по построению цифровой

экосистемы ГК Астон для поставщиков сырья и услуг перевозки
- Разработка предложений по улучшению закупочных процессов стандартизированной номенклатуры в компании «Химера»
- Разработка бизнес плана сувенирного магазина в казино
- Разработка рекомендация по открытию фитнес-клуба сети фитнес-клубов «Фитнес Град» в городе Нижний Новгород
- Разработка плана запуска нового производственного подразделения по переработке лома и отходов драгоценных металлов методом аффинажа для компании ООО «Румет»
- Разработка рекомендаций по совершенствованию корпоративной политики организации ТОО «KamLitKZ»
- Совершенствование системы стимулирование труда персонала ООО «ИК «СтройЭксперт»

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.).