

ПРОГРАММА

профессиональной переподготовки (дополнительное профессиональное образование)

«Маркетинг, управление продажами и реклама»

(наименование программы)

Цель: получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере маркетинга, рекламы и исследования конъюнктуры рынка.

Планируемые результаты обучения:

- овладение знаниями в области основ маркетинга, рыночной экономики, предпринимательства и ведения бизнеса, рекламной деятельности;
- формирование навыков работы с различными группами покупателей, потребителей и поставщиков;
- формирование навыков маркетинговой поддержки продаж

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Категория обучающихся: граждане, направленные органами службы занятости **Форма обучения:** очная

Минимальный уровень образования принимаемых на обучение: среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере) **Недельная нагрузка:** 36 часов

среднее профессиональное образование
(с навыками работы на персональном компьютере)

Продолжительность обучения: 7,5 недель **Режим занятий:** 5 дней в неделю по 6-8 часов

№	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)	Всего, час.	В том числе		Форма контроля
			теорет. занятия	практ. занятия	
1.	Блок социально-экономических дисциплин	12	6	6	
1.1.	Технология трудоустройства	12	6	6	зачет
2.	Блок общепрофессиональных дисциплин	72	26	46	
2.1.	Охрана труда при работе на персональном компьютере	6	2	4	
2.2.	Основы работы на персональном компьютере (ОС Windows, MS Word, MS Excel, Интернет)	24	–	24	
2.3.	Основы рыночной экономики, предпринимательства и ведения бизнеса	14	8	6	
2.4.	Основы психологии и социологии	14	8	6	
2.5.	Психология и этика делового общения	14	8	6	
3.	Блок специальных дисциплин	160	38	122	
3.1.	Основы маркетинга	42	12	30	зачет
3.2.	Основы рекламного дела	50	12	38	зачет
3.3.	Дистрибуция товаров. Маркетинговая поддержка продаж	44	12	32	зачет
3.4.	Система программ «1С:Предприятие 8». Оперативный учет в программе «1С:Управление торговлей 8»	24	2	22	зачет
4.	Консультация	6	6	–	
5.	Итоговая аттестация	6	2	4	экзамен*
	Всего:	256	78	178	

* Прием экзамена осуществляется комиссией в составе трех человек.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая программа «Маркетинг, управление продажами и реклама» предназначена для профессиональной переподготовки граждан, направленных на обучение органами службы занятости, в ГБОУ ДПО Центре «Профессионал».

На обучение принимаются лица, имеющие образование не ниже среднего профессионального с навыками работы на персональном компьютере.

Цель обучения – получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере маркетинга, рекламы и исследования конъюнктуры рынка.

Программа разработана на основании квалификационных требований, установленных Квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и других служащих, утвержденным Постановлением Минтруда России от 21.08.1998 № 37 по должности «специалист по маркетингу».

Учебный план профессиональной переподготовки, рассчитанный на 256 часов, включая время, отведенное на консультации и итоговую аттестацию, имеет блочно-модульную структуру, включает 10 учебных дисциплин (модулей), состав и последовательность которых устанавливается, исходя из цели обучения и логики освоения учебного материала.

Организация учебного процесса предусматривает следующие виды учебных занятий и учебных работ: лекции, практические занятия, деловые и ролевые игры (в том числе деловая игра «Собеседование с работодателем» в курсе «Технология трудоустройства») и другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.

По каждой дисциплине разработаны различные виды контроля знаний и умений, а также разработаны комплексные задания для проведения итогового экзамена, что позволяет выявить степень подготовки слушателя к профессиональной деятельности.

Освоение программы «Маркетинг, управление продажами и реклама» завершается итоговой аттестацией в форме экзамена.

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается диплом о профессиональной переподготовке.

Выпускники могут в дальнейшем осуществлять профессиональную деятельность в сфере торговли и услуг, производства, экономики, образования на предприятиях среднего и малого бизнеса, а также в различных учреждениях.

**ПЕРЕЧЕНЬ НОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ,
ФОРМИРУЮЩИХСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ
(квалификационная характеристика)**

Слушатель, успешно освоивший программу курса «Маркетинг, управление продажами и реклама», **должен знать:**

- основы маркетинга;
- основы рыночной экономики, предпринимательства и ведения бизнеса;
- основы ценообразования и ценовой политики;
- основы оперативного учета;
- основы социологии и психологии;
- современные средства сбора и обработки информации;
- средства вычислительной техники, коммуникации и связи;
- законодательные и нормативные правовые акты, регламентирующие рекламную деятельность;
- основы организации рекламной деятельности;
- системы сертификации и лицензирования товаров;
- этику делового общения.

Слушатель, успешно освоивший программу курса «Маркетинг, управление продажами и реклама», **должен уметь:**

- работать с различными группами покупателей и потребителей;
- критически оценивать эстетичность, функциональность, практичность, безопасность и другие качества товаров;
- реализовать ассортиментную политику торговой организации;
- взаимодействовать с поставщиками, потребителями и со всеми подразделениями организации;
- осуществлять ценовой мониторинг;
- реализовать стратегию продвижения товаров;
- участвовать в маркетинговой поддержке продаж.