



## ПРАКТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ

Программа профессиональной переподготовки для управленцев и предпринимателей (mini-MBA)

# 2

# 26 ОКТЯБРЯ 2024

## старт программы



### ОЧНОЕ

обучение+  
онлайн по запросу

### 7

месяцев срок  
обучения

### 500

академических часов

### ДИПЛОМ

о профессиональной  
переподготовке

### 68.000

рублей

### 10% скидка

для выпускников СГЭУ  
и для компаний за обучение  
двух и более сотрудников

### по субботам 9.45-17.00

режим обучения

## Что входит в стоимость программы

- 5 учебных модулей
- доступ к закрытым мероприятиям ВШМ
- учебные материалы в печатном и электронном виде
- доступ к онлайн трансляциям и архиву записей
- доступ к электронной библиотеке СГЭУ
- кофе-брейки на занятиях
- охраняемая парковка

# Сокращенный вариант программы МВА «Маркетинг и продажи»



## Для:

- руководителей компаний малого и среднего бизнеса
- предпринимателей
- руководителей отделов продаж
- руководителей отделов маркетинга, рекламы и PR



## РЕЗУЛЬТАТ ОБУЧЕНИЯ:

- получите актуальные знания по управлению маркетингом и продажами
- поймете, как увеличить выручку вашей компании и сможете обосновывать управленческие решения на основе аналитики
- повысите личную эффективность
- расширите круг бизнес-контактов



# 4

# Содержание программы



## 1. Вводный блок

---

- знакомство со слушателями (презентация себя и своей компании)
- диагностика управленческих компетенций, обсуждение планируемых результатов обучения на программе, формирование индивидуальной траектории
- авторская лекция-дискуссия «Деловая среда бизнеса»

## 2. Базовые дисциплины

---

- Менеджмент
- Маркетинг
- Управление персоналом
- Финансовый анализ
- Технология бизнес-планирования

## 4. Личностное развитие (тренинги по выбору)

---

- Ораторское мастерство
- Дизайн-мышление
- Практические методики продаж
- Управление временем и работоспособностью
- Эмоциональный интеллект
- Эффективная презентация
- Работа с токсичными сотрудниками

## 5. Итоговая аттестационная работа

---

выполняется как индивидуальный проект

## 3. Специальные дисциплины

---

- Маркетинговые исследования
- Практический маркетинг
- Интернет-маркетинг
- Поведение потребителей
- Брендинг
- Реклама
- Управление продажами

## Закрытые и открытые мероприятия бизнес-школы

- бизнес-экскурсии
- книжный клуб
- клуб делового английского языка
- митапы, круглые столы по проблемам развития бизнеса и обмену опытом

# 5

## Как проходят занятия



**Лекции 30%, практика 70%** (разбор кейсов, индивидуальные и групповые проекты, тренинги, мастер-классы, воркшопы, ролевые игры, выездные занятия)

### Лекции

Дают возможность получить максимум информации за короткое время, направлены на формирование глубокого понимания бизнес-процессов, анализ причинно-следственных связей. Лекционный материал не конспектируется, каждый слушатель получает воркбук в печатном и электронном виде

### Разбор кейсов

Индивидуальный или групповой разбор реальной ситуации, произошедшей в реальной компании. Направлен на тренировку навыков ситуационного анализа и принятия управленческих решений

### Индивидуальные проекты

Направлены на применение полученных на лекциях знаний «здесь и сейчас». Выполняются чаще всего на материалах своей компании, включают отработку применения управленческого инструментария для реализации своих задач

### Групповые проекты

Используются для практической отработки полученных знаний. Взаимодействуя друг с другом, участники активно делятся своим опытом, рассматривают вопрос с разных сторон, учатся работать в команде и презентовать свой проект

### Тренинги

Помимо hard skills, мы развиваем и soft skills. Поэтому часть занятий проводится в формате тренинга, на которых отрабатываются конкретные управленческие навыки с учетом результатов ранее проведенной диагностики слушателей.

### Мастер-классы

Эксперты знакомят с новой технологией, методикой, авторскими наработками в определенной области

### Ролевые игры

Позволяют участникам отработать модели поведения в различных ситуациях. Помогают улучшить управленческие навыки, посмотреть на собственные действия и действия других с новой позиции, сформировать понимание собственной стратегии поведения

### Воркшопы

Мастерские, где эксперт делится своим опытом и вовлекает участников в поиск и решение существующей проблемы реальной компании в режиме реального времени. Этот формат позволяет «окунуться» в работу действующей компании

### Выездные занятия

Основная цель - знакомство с лучшими практиками и обмен опытом.

# 6

# Открытые и закрытые мероприятия бизнес-школы

## Бизнес-экскурсии

Знакомят с лучшими практиками, включают круглый стол с руководителями компании и посещение производственной площадки



## Книжный клуб

Площадка для обсуждения бизнес-литературы с преподавателями, слушателями, выпускниками и приглашенными экспертами



## Клуб делового английского языка

Коммуникационная площадка для слушателей и выпускников по развитию языковой практики в неформальной обстановке



## Встречи по обмену опытом

Проводятся регулярно в формате мастер-классов, митапов, неформальных круглых столов



# 7

## Ключевые преподаватели



**Вагин С.Г.**

д.э.н., профессор практики НИУ  
ВШЭ  
(г. Москва), EMBA, DBA



**Ванина Э.Г.**

к.э.н., доцент, директор  
Высшей школы менеджмента



**Римм К.С.**

директор по стратегическому  
развитию и маркетингу ГК «XXI  
ВЕК», бизнес-тренер



**Карандаева И.Г.**

основатель и арт-директор  
брендингового агентства General Line!



**Лосевская Е.Н.**

директор по маркетингу лаборатории  
нейроисследований «СМАРТСЛАБ»



**Панкратов А.В.**

генеральный директор  
ООО «ЭДМАРКЕТ»



**Звоновский В.Б.**

д.с.н., профессор кафедры  
социологии и психологии  
СГЭУ, президент Фонда  
социальных исследований



**Кучерявая С.С.**

эксперт в сфере маркетинга, экс-директор по  
маркетингу в производственных и торговых  
компаниях (ПКК ВЕСНА, Эльдорадо, Элвес,  
Видеоинтернешнл Самара, ДК Дерево, Окна  
СОК, Корпорация «Кошелев»

# 8

## Итог обучения



### Выполняете итоговую аттестационную работу

Проект выполняется по материалам своей компании и защищается перед комиссией.

### Получаете диплом о профессиональной переподготовке СГЭУ

Диплом дает право на ведение профессиональной деятельности в области управления маркетингом и продажами





# Выпускники программы



**Бужинский В.**  
Коммерческий директор  
ООО "Север люкс"



**Замятин А.**  
Коммерческий директор  
АО «СМАРТС»



**Морозова М.**  
Заместитель генерального  
директора по коммерческим  
вопросам ООО «ДЕКО»



**Мамышева Э.**  
Региональный менеджер по работе с  
ключевыми партнерами ООО ДКС



**Староверова Н.**  
Руководитель отдела продаж  
Юникс ООО (компания  
"Энергия красоты")



**Прохорова Ирина**  
Руководитель направления по  
внешним коммуникациям  
УФПС Самарской области АО  
"Почта России"

# 10

## Итог обучения

1

Свяжитесь с нами для получения консультации

**Почта**  
mba-sseu@yandex.ru  
**Телефоны**  
+7(846) 933 86 87  
+7 927 700 45 21

2

Пройдите собеседование с директором ВШМ

**Наш адрес**  
443090 Самара,  
ул. Советской Армии,  
141, офис 101

3

Предоставьте **документы** для поступления, заключите **договор на обучение** и приходите на занятия

**Предоставляемые документы**

- Паспорт
- Диплом о высшем образовании
- ИНН
- СНИЛС



## Высшая школа менеджмента СГЭУ

+7 846 933 86 77

+7 927 700 45 21

[mba-sseu@yandex.ru](mailto:mba-sseu@yandex.ru)

Самара, ул. Советской Армии, д. 141, оф. 101А



[mba.sseu.ru](http://mba.sseu.ru)

