Документ подписан электронной подписью
Оператор ЭДО ООО "Компания "Тензор"
Электронный документ 5a1ebf1b-a6fb-4fe4-917d-5032194cc412

Отправлено ООО "ИНФОУРОК", Шишко Владимир Александрович, Директор
10.06.2022 15:11 (MSK), Сертификат № 062653F900F9AD7883497B3FF9206F0E7C

Утверждено
Директор ООО «ИНФОУРОК»
В.А. Шишко

Курс повышения квалификации «Маркетинг в организации как средство привлечения новых клиентов»

Учебный план курса на 144 часа

Наименование разделов, модулей, тем	Всего часов	Теория	Самостоятельная работа	Практическая работа	Кол-во часов контроля	Тип контроля	
Модуль 1. Маркетинг и его роль в организации. Основные понятия о маркетинге. Формы маркетинга. Маркетинговые особенности по продвижению потребительского кредитования (на примере Сбербанка России)	14	5	4	4	1	1	Тест
Модуль 2. Маркетинговые исследования. Цель маркетинговых исследований. Направления маркетинговых исследований. Маркетинговые особенности по продвижению потребительского кредитования (на примере Сбербанка России)	14	5	4	4	1	1	Тест

Модуль 3. Планирование стратегии маркетинга. Выбор целевых рынков. Стратегическое планирование. Маркетинговые особенности по продвижению потребительского кредитования (на примере Сбербанка России)	14	5	4	4	1	1	Тест
Модуль 4. Маркетинговая политика. Ценовая политика. Политика от реализации услуг. Коммуникационная политика. Маркетинговые особенности по продвижению потребительского кредитования (на примере Сбербанка России)	14	5	4	4	1	1	Тест
Модуль 5. Инновации – основной аспект маркетинга. Понятие о применении инноваций в маркетинге. Расстановка приоритетов. Маркетинговые особенности по продвижению потребительского кредитования (на примере Сбербанка России). Современные тенденции в банковс	14	5	4	4	1	1	Тест

Модуль 6. Теоретические основы управления человеческими ресурсами	12	2	4	4	2	1	Тест
Модуль 7. Формирование структуры управления как этап, определяющий состав и численность персонала организации	12	2	4	4	2	1	Тест
Модуль 8. Кадровый аудит как фактор контроля кадровых показателей	12	2	4	4	2	1	Тест
Модуль 9. Основные правила и нормы делового общения	8	2	3	2	1	1	Тест
Модуль 10. Оценка, планирование и управление своим временем	7	1	3	2	1	1	Тест
Модуль 11. Стратегия поиска работы	7	1	3	2	1	1	Тест
Модуль 12. Управление стрессом	7	1	3	2	1	1	Тест
Модуль 13. Теоретические основы управления конфликтами	7	1	3	2	1	1	Тест
Итоговый контроль	2				2	1	Тест
Итого часов	**144**	**37**	**47**	**42**	**18**	**14**	