



Стратегический маркетинг 3.0

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ 72 ЧАСА

Курс “Стратегический маркетинг 3.0” поможет освоить навыки, необходимые специалистам и руководителям 21-го века для того, чтобы управлять быстро возникающими изменениями и принимать краткосрочно и долгосрочно эффективные решения, способствующие процветанию бизнеса.

Цель программы: подготовка специалистов по маркетингу к решению реальных задач бизнеса через изучение кейсов современными инструментами и с учетом правил принятия решений в бизнес-среде

В результате освоения программы слушатель:

- Познакомится с задачами и инструментами стратегического планирования
 - Научится оценивать текущие условия функционирования бизнеса и прогнозировать вероятные сценарии развития
 - Научится формулировать клиентоориентированные гипотезы и проверять их актуальность
 - Изучит подходы для организации эффективной коллективной работы
- ✓ **По итогам программы выдается удостоверение о повышении квалификации**, которое регистрируется в Федеральном реестре сведений документов об образовании и (или) квалификации.

Категории слушателей: программа для обучающихся на последнем курсе бакалавриата / специалитета и магистров (первого и второго года обучения) всех направлений подготовки.

Преимущества программы:

- Получение удостоверения о повышении квалификации
- Курс разработан и проводится в партнерстве с представителями бизнеса
- Рассматриваются актуальные методы и инструменты, доказавшие свою эффективность на практике
- Сочетание тем дает комплексное понимание подходов, делающих бизнес успешным и конкурентоспособным
- Слушатели, получившие зачеты по всем модулям будут приглашены на участие в очном чемпионате для решения кейса реального бизнеса **БЕСПЛАТНО**
- Обучение и проверка знаний в онлайн формате
- Обучение для студентов СПбПУ **БЕСПЛАТНО**

1. **Формат обучения: онлайн** (лекции в формате видео, дополнительные материалы и задания для проверки знаний)
2. **Сроки обучения: март - апрель** (дата начала - 20.03.2023)
3. **Кейс – чемпионат для успешно прошедших обучение: очно** (задача – решить кейс реального бизнеса). Участие в кейс-чемпионате позволит:
 - побороться за **дополнительные баллы** в конкурс портфолио **для поступления в магистратуру** СПбПУ;
 - возможность попасть на **стажировку к партнерам** мероприятия;
 - попробовать себя **в реальной маркетинговой практике**.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

Модули и темы программы:

Модуль 1. Маркетинг и бизнес-подход

1.1 Маркетинг 3.0.: понятия и идеи:

- определение функций маркетинга в бизнесе (эволюция маркетинга, основные направления маркетинга и обязанности маркетологов), ожидания бизнеса от маркетинга.

1.2 Экспресс-анализ рынка, исследования.

- диагностическая функция и консалтинговая роль маркетологов в клиентских проектах
- качественные и количественные маркетинговые исследования рынка (первичный аудит бизнеса, описание рыночных границ бизнеса, анализ конкурентоспособности, поиск - анализ внутренней и внешней среды бизнеса, цепочка создания ценности, канва ценностного предложения, позиционирование, УТП, ОХ, виды мотивации потребителей, архетипы брендов, многоугольник конкурентоспособности)
- карта стратегических целей, каскадирование целей, определение **KPI**, цели и задачи операционного и стратегического маркетинга, маркетинговая аналитика.

1.3 Поиск решений, генерирование и тестирование идей.

- изменение пользовательских предпочтений и инструменты их анализа (индекс доверия, трендотчинг, исследования удовлетворенности клиентов, анкетирование, тренды коммуникационного и digital-маркетинга)
- составление карты пользовательского пути (**CJM**)
- виды разработок (новинка, модернизация, модификация, совершенствование)
- проблемные и решенческие интервью с клиентами и потребителями, глубинные интервью – **CustDev**, JTBD
- виды и роль инноваций для бизнеса и общества, подходы к разработке инновационных решений
- инструменты и подходы к поиску, анализу, выбору и тестированию продуктовых гипотез.

1.4 Бюджетирование и сметы решений.

- основные экономические показатели эффективности проектов (себестоимость, рентабельность, маржинальность, расчет окупаемости)
- принципы составления ТЗ на разработку и технико-экономического обоснования проектов.

Модуль 2. Проекты и команды

2.1 Основы командной и проектной работы

- проектное управление: основные методы, подходы и их принципиальные различия, **agile**-философия, роли участников проектных команд, планирование, контроль, оценка результатов (спринты, стори, **Backlog**, **MVP**, **CJM**, роли и задачи циклов HADI и PDCA), программы и приложения;
- как менялся мир и общество - от **SPOD** к **VUCA** и **BANI** – что ожидает от современных специалистов бизнес, эффективные инструменты работы в команде и развития горизонтальных связей (основы фасилитации, коммуникации *pieg to pieg* и комьюнити менеджмента как инструмента вовлечения)

2.2 Оценка и развитие professional skills.

- диагностика навыков, умений и эффективности специалистов
- роли *hard* и *soft-skills*, составление карты развития компетенций
- диагностика сбалансированности команд (**DISC**, архетипирование).

Модуль 3. Результаты и защита проекта

3.1 Оформление и защита проекта:

- подготовка к публичным выступлениям
- виды и структура презентаций в зависимости от целей и задач
- аргументация, речь и язык тела;
- проверка готовности проекта к защите и его оформление.

Дополнительные лекции:

- Как быть услышанным?
- Тренды коммуникационного и цифрового маркетинга

РАЗВИВАЙ АКТУАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ И НАВЫКИ БУДУЩЕГО!

Авторы курса



Тихонов Дмитрий

- Доцент Высшей школы производственного менеджмента
- Кандидат экономических наук
- Руководитель Дирекции непрерывного образования и маркетинговых коммуникаций СПбПУ
- Более 20 лет в маркетинге.



Моденова Наталия

- Действующий директор по маркетингу
- Эксперт в маркетинге на B2B-рынках
- Стаж в профессии – 11 лет
- 2,5 года в управлении ассортиментом



Гущин Илья

- Совладелец и директор по маркетингу в коммуникационном агентстве «Правда»
- Опыт в сфере маркетинга и рекламы более 10 лет



Уголева Александра

- Scrum-мастер/ Agile coach
- 17 лет в сфере HR и управления персоналом
- 12 лет управления проектами
- 4 года в маркетинге



Крылова Екатерина

- Территориальный директор компании MANGO
- Управляет коллективом из 400 человек, 58 магазинов
- Наставник курса Технологии Сообществ 3.0
- 12 лет опыта работы руководителем и управления командами

Организатор: Высшая школа производственного менеджмента Института промышленного менеджмента, экономики и торговли СПбПУ

Документы, необходимые для обучения на программе: заявление об обучении; документ, удостоверяющий личность (паспорт); документ о высшем образовании с приложением или среднем профессиональном образовании с приложением (подлинник или нотариально заверенная копия); СНИЛС (копия); при необходимости – документ о смене фамилии, имени, отчества.

Ответственный за программу:

Заместитель директора Высшей школы производственного менеджмента по дополнительному профессиональному образованию: Федорова Екатерина Станиславовна fedorova_es@spbstu.ru

Запись на программу:

Центр дополнительного образования ИПМЭиТ, Лапина Мария Леонидовна **+7-921-809-95-09**, masha80952011@yandex.ru

Адрес: ул. Новороссийская д. 50, оф. 1320 Сайт: <https://imet.spbstu.ru/>