

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Краснодарский филиал

Центр дополнительного образования

Календарный учебный график

Программа повышения квалификации

«Управление продажами и маркетингом как единой системой»

Объем программы – 32 часа.

Продолжительность обучения – 2 недели

№ п/п	Наименование дисциплин, тем	1 день	2 день	3 день	4 день	5 день	6 день	КР	СР	П	С	ПА	ИА
1.	Тема 1. Интеграция маркетинга и продаж: изучение методов и стратегий, способствующих синхронизации усилий маркетинга и продаж для максимизации результатов. Рассмотрение современных трендов в области продаж и маркетинга, таких как цифровизация, использование искусственного интеллекта и автоматизация процессов.	4							2				
2.	Тема 2. Анализ рынка и потребителей: освоение инструментов для анализа потребительского поведения, сегментации рынка и определения целевых аудиторий.		4						2				
3.	Тема 3. Разработка маркетинговых стратегий: обучение созданию эффективных маркетинговых стратегий, основанных на данных и аналитике, с учетом потребностей клиентов и рыночных тенденций.			4					2				
4.	Тема 4. Управление продажами: изучение методов управления процессами продаж, включая планирование, организацию и контроль, а также развитие навыков ведения переговоров и заключения сделок.				4				2				
5	Тема 5. Оценка эффективности: освоение методов оценки эффективности маркетинговых и продажных кампаний, включая использование КРП и других аналитических инструментов.					4			2				
6	Итоговая аттестация								2				
7.	Итого	4	4	4	4	4			12				

Форма обучения – очная-заочная с применением дистанционных технологий.

Директор Центра дополнительного образования

«24» июня 2025 г



Ю.А. Рюмина