

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Краснодарский филиал
Центр дополнительного образования

ОБСУЖДЕНО И ОДОБРЕНО

на Ученом совете Краснодарского
филиала Финансового университета
Протокол № 29
«24» июня 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор Краснодарского
филиала
Финансового университета
Э.В. Соболев
«24» июня 2025 г.



УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы повышения квалификации
**«Управление в маркетинге: как набирать и управлять командой
маркетологов»**

Требования к уровню образования слушателей	Лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие высшее образование.
Категория слушателей	Программа предназначена для руководителей и менеджеров по маркетингу, HR-специалистов, а также для всех, кто заинтересован в повышении своих управленческих навыков в области маркетинга. Участники должны иметь базовые знания в области маркетинга и управления, что позволит им максимально эффективно усвоить материал программы и применить его на практике.
Срок обучения	36 акад. часов, 2 недели
Форма обучения	Очная-заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий
Режим занятий	4 часа в день

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
программы повышения квалификации
«Управление в маркетинге: как набирать и управлять командой
маркетологов»

№	Наименование раздела, темы	Всего часов трудоемкости	В том числе				Форма контроля
			Аудиторные занятия			Самостоятельная работа	
			Всего часов	из них			
				Лекции	Практи- ческие занятия		
1	Тема 1. Стратегии подбора кадров: изучение методов и инструментов для поиска, оценки и отбора маркетологов, включая создание эффективных вакансий и использование различных каналов рекрутинга.	6	4	2	2	2	проектная работа
2	Тема 2. Формирование команды: анализ принципов создания сбалансированной команды маркетологов, включая распределение ролей, определение зон ответственности и построение командной культуры.	6	4	2	2	2	проектная работа
3	Тема 3. Управление производительностью: овладение методами оценки эффективности работы сотрудников, установления KPI и системы обратной связи для повышения мотивации и вовлеченности команды.	6	4	2	2	2	проектная работа
4	Тема 4. Мотивация и развитие: изучение современных подходов к мотивации маркетологов, включая создание программ обучения и карьерного роста, а также применение нематериальных стимулов.	8	4	2	2	4	проектная работа
5	Тема 5. Тренды и инновации в маркетинге: обзор современных тенденций в маркетинге, таких как цифровизация, использование данных и технологий, что поможет в	8	4	2	2	4	проектная работа

	адаптации команды к изменениям на рынке.						
6	Итоговая аттестация	2				2	тестирование
	ВСЕГО	36	20	10	10	16	Зачет

Разработчики программы:

Кылчик В.Н., Директор «VN Consulting», эксперт по маркетингу и процессам цифровизации бизнеса.

Зинченко Н.В., канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве РФ.

Директор
Центра дополнительного образования



Ю.А. Рюмина