СЕРТИФІКАТНА ПРОГРАМА

МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Кафедра менеджменту и публічного адміністрування

ЗМІСТ СЕРТИФІКАТНОЇ ПРОГРАМИ

Поведінка споживача

Викладач:
канд.екон. наук, доц.
Запорожець Г.В.

PR та рекламні технології

Викладач:
канд.екон. наук, доц.
Шевченко В.С.

Стратегія виходу організацій на міжнародні ринки

Викладач:
д-р філософії Троян В.І.

РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ “ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧА”

- Вміння використовувати знання теоретичних аспектів з поведінки споживача під час прийняття управлінських рішень
- Вміння враховувати культурні аспекти під час управління поведінкою споживача
- Вміння використовувати алгоритм прийняття споживачем рішення про покупку
- Вміння формувати моделі поведінки споживача на споживчому та промисловому ринках
- Вміння визначати фактори, що зумовлюють поведінку споживача
- Вміння формувати міри маркетингового характеру, які направлені на максимальне задоволення потреб споживачів

В РЕЗУЛЬТАТІ ВИВЧЕННЯ КУРСУ “PR ТА РЕКЛАМНІ ТЕХНОЛОГІЇ” ЗДОБУВАЧІ БУДУТЬ:

- Застосовувати деякі методи та технології зв’язків з громадкістю в бізнесі
- Вміти організувати і провести маркетингові дослідження для рішення задач реклами
- Вірно обирати вид реклами, визначати критерії вибору каналів розповсюдження реклами
- Мати аналітичні навички рішення і прогнозування проблем в сфері відношення з громадкістю
- Розробляти програми комунікаційних кампаній і формувати план заходів з реалізації цих програм
- Розробляти рекламні тексти, сценарії кіно- і відеороліки
- Розробляти рекламну стратегію, формувати плани проведення рекламних кампаній
- Професійно вести управлінську роботу в PR підрозділах при взаємодії зі ЗМІ

В РЕЗУЛЬТАТІ ВИВЧЕННЯ КУРСУ “СТРАТЕГІЯ ВИХОДУ ОРГАНІЗАЦІЙ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ” ЗДОБУВАЧІ БУДУТЬ:

- Проводити дослідження та сегментацію для зовнішніх ринків
- Організовувати роботу в сфері міжнародного маркетингу
- Організовувати просування на зовнішніх ринках
- Вміти розрахувати ціну на товар для зовнішнього ринку
- Враховувати особливості реалізації комплексу маркетингу на зовнішніх ринках
- Разробляти товарну політику для зовнішніх ринків



МЕТОДИ , ЯКІ ВИКОРИСТОВУЮТЬ ПРИ НАВЧАННІ

- Проблемні лекції
- Проблемні семинари
- Тематичні дискусії
- Мозгова атака
- Круглий стіл
- Ігрові вправи
- Аналіз конкретної ситуації
- Імітаційні вправи
- Тренінги
- Ділові ігри
- Ігрове проектування

СЕРТИФІКАТНА ПРОГРАМА
МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ПРИХОДЬТЕ ДО НАС!