

ОАНО ДПО «СКАЕНГ»

Утверждаю

Генеральный директор

Айнетдинов Р. Х.



Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа

«B2B маркетинг, который продает»

для взрослых учащихся

Составитель:

Лисица Елена Сергеевна,

Контент-менеджер проекта «Математика»

ОАНО ДПО «СКАЕНГ»

Москва

2021 г.

Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа) «B2B маркетинг, который продает» предназначена для обучения взрослых навыкам интегрирования систем маркетинга и продаж в единую систему, работающую по общим показателям на прибыльность и рост продаж компании.

В основе программы лежат следующие **федеральные нормативные акты**:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Закон Российской Федерации от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам. Приказ МОиН РФ от 01.07.2013 №499/99;
- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам. Приказ Министерства просвещения РФ от 9 ноября 2018 г. N 196
- Показатели, характеризующие общие критерии оценки качества условий осуществления образовательной деятельности организациями, осуществляющими образовательную деятельность по дополнительным профессиональным программам. Приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 15 апреля 2019 г. N 31н

Актуальность программы определяется содержанием обучения, отвечающих потребностям обучающихся в профессиональном развитии. **Новизна программы** и ее отличительная особенность заключается в применении цифровых технологий, позволяющих построить индивидуальную образовательную траекторию обучающихся и создающих возможности более полного учета их индивидуальных потребностей, возможностей и интересов. **Педагогическая целесообразность программы** обусловлена удовлетворением персональных образовательных потребностей обучающихся.

Цель и задачи программы

Цель:

Целью реализации программы является формирование у слушателей практических навыков работы в маркетинговых инструментах и шаблонах, способных влиять на достижение планов продаж и их прогнозирование.

Задачи программы:

- Овладеть практическими навыками интеграции маркетинга и продаж в единую систему.
- Научить эффективно распределять маркетинговые ресурсы.
- Научить пониманию работы различных каналов продвижения.
- Повысить эффективность маркетинговых воронок.

- Научить эффективно использовать информационные системы учета клиентов (CRM).
- Познакомить с методами выстраивания эффективной работы отдела маркетинга.
- Повысить ценность отдела маркетинга в компании.

Категория слушателей К освоению дополнительной профессиональной программы повышения квалификации допускаются лица, имеющие или получающие высшее образование.

Форма обучения – заочная (дистанционная) на платформе Vimbox.

Программа рассчитана на **13 часов** и состоит из 5 модулей.

Характер занятий: занятия включают теоретические и практические.

Режим занятий формируется по календарному плану 1 раз в неделю.

Планируемые результаты:

В результате освоения программы слушатель:

- Овладеет практическими навыками интеграции маркетинга и продаж в единую систему.
- Научится эффективно распределять маркетинговые ресурсы.
- Научится понимать работу различных каналов продвижения.
- Повысит эффективность маркетинговых воронок.
- Научится эффективно использовать информационные системы учета клиентов (CRM).
- Познакомится с методами выстраивания эффективной работы отдела маркетинга.
- Повысит ценность отдела маркетинга в компании.

Контроль в каждом модуле осуществляется в виде: текущего контроля (данные системы о результатах выполнения каждого задания).

Материально-техническое обеспечение программы:

- 1) Персональный компьютер (стационарный компьютер/ноутбук).
- 2) Микрофона и наушник.
- 3) Установленная на персональный компьютер программа Zoom.
- 4) Установленный на персональный компьютер браузер Google Chrome.
- 5) Необходимая скорость интернет-соединения - от 5 МБит/с, ping не выше 50.

Учебно-тематический план:

Тема	Урок	Количество часов	
		Аудиторных	Самостоятельных
Интеграция маркетинга и продаж	Как маркетологам выстроить отношения с отделом продаж	1	2
Маркетинговая воронка	Структура воронки и каналов привлечения	1	2
Особенности лидогенерации и в сфере b2b	Особенности лидогенерации в сфере b2b	1	2
Как CRM помогает найти клиентов	Профилирование клиентов и критерии сегментация базы	1	1
Ключевые показатели b2b маркетинга	Выстраивание эффективной системы маркетинга	1	1
Итого		5	8
Итого			13 часов

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Квалификация педагогических работников Организации соответствует квалификационным характеристикам, установленным в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих, разделе «Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования», утвержденного приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 11 января 2011 г. N 1н