

Практическая подготовка Коммерческий менеджмент и управление продажами



tech



tech

Практическая подготовка
Коммерческий менеджмент
и управление продажами

Оглавление

01

Введение

стр. 4

02

Зачем проходить эту
Практическую подготовку?

стр. 6

03

Цели

стр. 8

04

Планирование
обучения

стр. 10

05

Где я могу пройти
Практическую подготовку?

стр. 12

06

Общие правила и условия

стр. 16

07

Квалификация

стр. 18

01 Введение

Онлайн-торговля стала крупной революцией в бизнесе, которая в последние десятилетия привела к росту числа покупок товаров через Интернет: такой сценарий заставляет специалистов быть в курсе последних тенденций, чтобы разрабатывать эффективные коммерческие стратегии. Столкнувшись с этой реальностью, ТЕСН создал данную программу, которая дает специалистам практическое и реальное представление об управлении этой областью. Это станет возможным благодаря 3-недельной стажировке в престижной компании по созданию цифровых и оффлайн коммерческих альянсов и планов.

“

Благодаря данной Практической подготовке вы получите гораздо более непосредственное и реальное видение текущих преобразований в коммерческой области и сфере продаж компании”





Глобализация обеспечила в последние десятилетия впечатляющее развитие торговли, обусловленное электронной коммерцией и освоением логистических сложностей во взаимосвязанном мире. Прогресс, который позволяет предприятиям применять гораздо более международный и широкий подход.

В этих условиях специалистам, желающим быть в курсе современных тенденций в коммерческой области и сфере продаж, необходимо по-настоящему погрузиться в эту тему. Именно поэтому TECH разработал эту программу, которая предлагает 3-недельную стажировку в одной из ведущих компаний делового мира и в совершенстве владеет стратегиями, которые необходимо разрабатывать в секторе, подверженном влиянию как технологических, так и социально-экономических изменений.

Это интенсивная стажировка, в ходе которой профессионал сможет воочию увидеть, как ежедневно работают специалисты по управлению коммерческими и торговыми командами: задача, которая также предполагает применение на практике отличных навыков общения с поставщиками и клиентами на различных этапах коммерциализации продукции. Таким образом, TECH предлагает уникальный опыт в академической панораме, направленный на развитие карьеры специалистов, желающих преуспеть в этой области или начать собственный бизнес.

02

Зачем проходить эту Практическую подготовку?

Профессионалы, осуществляющие свою повседневную деятельность в коммерческих сферах или желающие открыть собственное дело, должны иметь возможность обновлять свои знания за счет реального опыта работы в первоклассной бизнес-среде. Именно поэтому TESH разработал данную программу, отвечающую реальным потребностям всех тех, кто стремится управлять сферой продаж и коммерции или руководить собственным предприятием. Таким образом, была разработана 3-недельная стажировка в ведущей компании, отвечающей за реализацию стратегических бизнес-планов с применением новейших технологий, доступных в этой области. Таким образом, специалист получает непосредственное и реальное представление о методах и процедурах, используемых лучшими специалистами в этой области.

“

В течение 3 недель вас будут сопровождать лучшие специалисты в области коммерции и продаж одной из ведущих компаний по стратегическому бизнес-планированию”

1. Обновить свои знания благодаря новейшим доступным технологиям

Новые технологии, несомненно, изменили современный бизнес-ландшафт, за ними настоящее и будущее. Таким образом, все компании внедряют цифровые инструменты для создания стратегий маркетинга, контроля и отслеживания продаж. По этой причине, а также с целью приблизить профессионала к этой технологии, TESH создал данную Практическую подготовку, где вы попадете в инновационную бизнес-среду, получив доступ к новейшим технологиям, применяемым в области коммерции и продаж.

2. Глубоко погрузиться в обучение, опираясь на опыт лучших специалистов

В процессе Практической подготовки специалист будет не один — его будет сопровождать эксперт, специализирующийся в области коммерции и продаж компании, в которой он проходит стажировку. Это позволит вам *на месте* увидеть, как в первоклассной профессиональной среде разрабатываются самые современные техники, методы и стратегии в этой области.

3. Попасть в среду мирового уровня

Специалист, желающий пройти практическое погружение в области коммерческого менеджмента и управления продажами, может сделать это через соответствующие компании, которые предоставляет TESH: организации, отобранные после тщательной и строгой процедуры, с помощью которой учебное заведение гарантирует студентам доступ к ведущей компании в этой области.



4. С самого начала применять полученные знания в повседневной практике

В данной Практической подготовке ТЕСН отходит от чисто теоретической концепции и предлагает специалисту получить практический опыт в первоклассной бизнес-среде. Благодаря этой философии всего за 3 недели студент сможет интегрировать самые инновационные процессы и методы в области коммерции и продаж и, таким образом, преуспеть в своей профессиональной карьере.

5. Расширять границы знаний

Данная Практическая подготовка дает обновленное и актуальное представление о сфере коммерции и продаж. Благодаря этой перспективе специалист, прошедший программу, сможет включить наиболее эффективные и инновационные бизнес-стратегии в свою повседневную работу или развить их в задуманном бизнес-проекте: уникальная возможность, которую может предложить только ТЕСН, крупнейший цифровой университет в мире.



У вас будет полное практическое погружение в выбранном вами медицинском центре"

03

Цели

Практическая подготовка в области коммерческого менеджмента и управления продажами направлена на облегчение работы профессионалов, желающих познакомиться с повседневной работой компании, специализирующейся на маркетинге и стратегическом планировании продаж. Таким образом, вы приобретете и освоите навыки, ориентированные на продажи и руководство коллективом.



Общие цели

- Освоить подготовку и планирование работы команд, отвечающих за поддержку продаж или ведение переговоров с поставщиками
- Включить наиболее эффективные коммерческие и сбытовые стратегии развития бизнеса
- Знать имеющиеся цифровые инструменты для управления и отслеживания коммерческой логистики





Конкретные цели

- ♦ Применять специфические лидерские навыки в области коммерческого менеджмента и управления продажами
- ♦ Эффективно управлять многокультурными командами
- ♦ Анализировать прибыльность инвестиционных проектов и создание стоимости
- ♦ Анализировать финансовое воздействие управленческих решений
- ♦ Применять методы и методики количественных и качественных исследований
- ♦ Обладать глубокими знаниями в области маркетинговых технологий
- ♦ Проводить правильную коммерческую организацию и стратегию продаж
- ♦ Контролировать коммерческую деятельность компании
- ♦ Проводить коммерческие аудиты
- ♦ Применять технику *коучинга* в действиях по продажам



Приобретите необходимые навыки общения и развития своих бизнес-идей"

04

Планирование обучения

Глобализация мира заставляет профессионалов бизнеса быть в курсе последних событий в коммерческом секторе. Именно поэтому TECH предлагает данную программу Практической подготовки в области коммерческого менеджмента и управления продажами. 3-недельная стажировка в престижной компании под руководством специалистов в этой области.

Таким образом, в программе подробно рассматриваются такие области, как логистика, коммерческие отношения с поставщиками, обслуживание клиентов и цифровизация. Все это предназначено для специализации руководителей, которые хотят быть в курсе этих областей со стратегической, международной и инновационной точек зрения.

В данном учебном предложении, имеющем полностью практический характер, деятельность направлена на развитие и совершенствование компетенций, необходимых для оказания управленческих услуг в сфере коммерции и продаж, а также условий, требующих высокого уровня квалификации, и ориентированных на конкретную подготовку к осуществлению деятельности, в конкурентной бизнес-среде, подверженной влиянию новых технологий.

Практическое обучение проводится при активном участии студента, выполняющего действия и процедуры в каждой области компетенции (учиться учиться и учиться делать), при сопровождении и руководстве преподавателей и других коллег по обучению, способствующих командной работе и междисциплинарной интеграции как сквозным компетенциям для практики коммерческого менеджмента и управления продажами (учиться быть и учиться взаимодействовать).



Обучайтесь в компании, которое может предложить вам все эти возможности, с инновационной академической программой и командой, способной максимально развить вас"

Описанные ниже процедуры составят основу практической части подготовки, а их выполнение будет зависеть от готовности и загруженности самого центра:

Модуль	Практическая деятельность
Логистика и экономический менеджмент	Проанализировать конкурентов с помощью сравнительного анализа
	Участвовать в управлении запасами, складами и закупками в отделе закупочной логистики
	Оказать послепродажную сервисную поддержку
	Выполнять анализ и прогнозирование спроса на услуги логистики
	Участвовать в планировании продаж
Управление продажами	Провести SWOT-анализа, отраслевого и конкурентного анализа
	Оказать помощь в планировании кампании продаж
	Осуществить контроль коммерческой деятельности
	Оказывать поддержку в контроле выполнения годового плана продаж
Организация продаж и команда продаж	Участвовать в организации торговой сети в соответствии с организационной структурой отдела
	Провести оценку качества обслуживания
	Реализовать стратегии подбора персонала и обслуживания продаж
	Использовать средства мониторинга при контроле коммерческой деятельности
	Провести внедрение метода <i>сбалансированной системы показателей и послепродажные мероприятия</i>
Интеграция цифровых каналов в бизнес-стратегию	Быть частью команды, разрабатывающей планирование и развитие стратегического плана электронной коммерции
	Участвовать в планировании стратегии управления взаимоотношениями с клиентами
	Отслеживать и анализировать результаты <i>реализации</i> коммерческой стратегии в <i>социальных сетях</i>
	Участвовать в разработке плана <i>социальных сетей</i>
Процесс коммерческой деятельности	Подготовить коммерческий визит, проведя исследование клиента и подготовив интервью
	Выполнить стратегии ведения переговоров и завершить продажу
	Применять понятия психологии в процессе продаж
	Провести окончательный анализ коммерческого визита

05

Где я могу пройти Практическую подготовку?

Стремясь предоставить студентам уникальный опыт в развитии своих навыков, ТЕСН предлагает им возможность применить на практике полученные теоретические знания в области коммерческого менеджмента и управления продажами в специализированной компании. Таким образом, студент специализируется рядом с опытными профессионалами, продвигая свою карьеру на самый высокий уровень в этой технологической области. Кроме того, наше учебное заведение адаптируется к потребностям и предпочтениям студента, позволяя ему выбрать направление, наиболее соответствующее его запросам.

“

Пройдите данную Практическую подготовку и продвигайте свои бизнес-проекты”





Студент сможет пройти эту подготовку в следующих центрах:



Бизнес-школа

Dorsia Santa Engracia

Страна	Город
Испания	Мадрид

Адрес: Calle de Sta Engracia,
153, 28003 Madrid

Клиника, специализирующаяся на эстетической
медицине и пластической и реконструктивной хирургии

Соответствующая практическая подготовка:
- Коммерческий менеджмент и управление продажами
- Эстетическая медицина



Бизнес-школа

OVB Donostia

Страна	Город
Испания	Гипускоа

Адрес: Calle Portuetxe 37, 1- Oficina 8, San
Sebastián, 20018

OVB Eспаña, основанная в 2002 году, специализируется на
комплексном долгосрочном финансовом планировании
и ориентирована в первую очередь на частных клиентов

Соответствующая практическая подготовка:
- Коммерческий менеджмент и управление продажами



Бизнес-школа

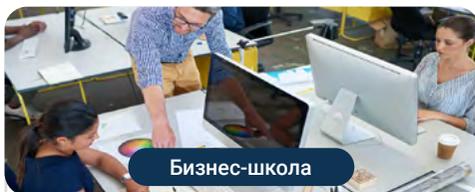
ultimafiesta.com

Страна	Город
Испания	Леон

Адрес: El Río, 9, 24359 Seisón de la Vega

Люди, которые хотят подчеркнуть достоинство и
торжество жизни в момент смерти

Соответствующая практическая подготовка:
- Организация мероприятий
- Коммерческий менеджмент и управление продажами



Бизнес-школа

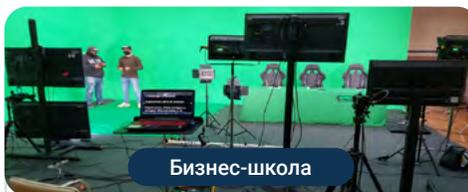
Innovación Gráfica

Страна Город
Мексика Мехико

Адрес: Calle Juan de Dios Peza N° 115, Col
Obrera, CP. 06800, CDMX

Предприятие, специализирующееся на маркетинге
и коммерческой архитектуре

Соответствующая практическая подготовка:
- Коммерческий менеджмент и управление продажами
- MBA в области цифрового маркетинга



Бизнес-школа

Gaming Partners

Страна Город
Мексика Мехико

Адрес: Poniente 75 Col. 16 de septiembre
Alcaldía Miguel Hidalgo

Компания, специализирующаяся на игровом
маркетинге и разработке видеоигр

Соответствующая практическая подготовка:
- Управление персоналом
- Коммерческий менеджмент и управление продажами



Бизнес-школа

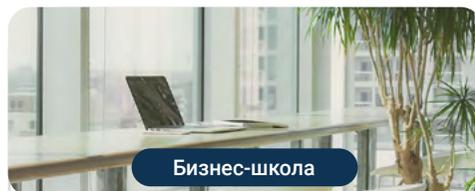
Coppel

Страна Город
Мексика Синалоа

Адрес: República 2855 Los Alamos, Col. Recursos
Hidráulicos 80105 Culiacán Rosales, Sinaloa

Компания, специализирующаяся на предоставлении
финансовых и консультационных услуг

Соответствующая практическая подготовка:
- MBA в области цифрового маркетинга
- Графический дизайн



Бизнес-школа

CBM Innovación en Estrategias SAS

Страна Город
Мексика Мехико

Адрес: Cda. 16 de Septiembre 4, Centro,
56100 Texcoco, Edo. de Méx.

Организация, специализирующаяся на цифровом и
офлайн коммерческом продвижении

Соответствующая практическая подготовка:
- MBA в области цифрового маркетинга
- MBA в области управления бизнес-аналитикой



Бизнес-школа

Frsko Marketing

Страна Город
Мексика Мехико

Адрес: Av. Marina Nacional 385-Piso 6,
Oficina 610, Verónica Anzúres, Miguel Hidalgo,
11370 , CDMX, México

Компания, специализирующаяся на цифровом
маркетинге, брендинге и коммуникациях

Соответствующая практическая подготовка:
- MBA в области маркетинг-менеджмента (CMO, Chief
Marketing Officer)
- Коммерческий менеджмент и управление продажами

06 Общие правила и условия

Страхование ответственности

Основная задача этого учреждения – гарантировать безопасность как обучающихся, так и других сотрудничающих агентов, необходимых в процессе практической подготовки в компании. Среди мер, направленных на достижение этой цели, – реагирование на любой инцидент, который может произойти в процессе преподавания и обучения.

С этой целью данное образовательное учреждение обязуется застраховать гражданскую ответственность на случай, если таковая возникнет во время стажировки в центре производственной практики.

Этот полис ответственности для обучающихся должен быть комплексным и должен быть оформлен до начала периода практики. Таким образом, специалист может не беспокоиться, если ему/ей придется столкнуться с непредвиденной ситуацией, поскольку его/ее страховка будет действовать до конца практической программы в центре.



Общие условия прохождения Практической подготовки

Общие условия договора о прохождении практики по данной программе являются следующими:

1. НАСТАВНИЧЕСТВО: во время Практической подготовки студенту будут назначены два наставника, которые будут сопровождать его/ее на протяжении всего процесса, разрешая любые сомнения и вопросы, которые могут возникнуть. С одной стороны, будет работать профессиональный наставник, принадлежащий к учреждению, где проводится практика, цель которого – постоянно направлять и поддерживать студента. С другой стороны, за студентом также будет закреплён академический наставник, задача которого будет заключаться в координации и помощи студенту на протяжении всего процесса, разрешении сомнений и содействии во всем, что может ему/ей понадобиться. Таким образом, специалист будет постоянно находиться в сопровождении наставников и сможет проконсультироваться по любым возникающим сомнениям как практического, так и академического характера.

2. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ: программа стажировки рассчитана на три недели непрерывного практического обучения, распределенного на 8-часовые дни, пять дней в неделю. За дни посещения и расписание отвечает учреждение, информируя специалистов должным образом и заранее, с достаточным запасом времени, чтобы облегчить их организацию.

3. НЕЯВКА: в случае неявки в день начала Практической подготовки студент теряет право на прохождение практики без возможности возмещения или изменения даты. Отсутствие на практике более двух дней без уважительной/медицинской причины означает отмену практики и ее автоматическое прекращение. О любых проблемах, возникающих во время стажировки, необходимо срочно сообщить академическому наставнику.

4. СЕРТИФИКАЦИЯ: студент, прошедший Практическую подготовку, получает сертификат, аккредитующий стажировку в данном учреждении.

5. ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ: Практическая подготовка не является трудовыми отношениями любого рода.

6. ПРЕДЫДУЩЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ: некоторые учреждения могут потребовать справку о предыдущем образовании для прохождения Практической подготовки. В этих случаях необходимо будет представить ее в отдел стажировок TECH, чтобы подтвердить назначение выбранного учреждения.

7. НЕ ВКЛЮЧАЕТСЯ: Практическая подготовка не должна включать какие-либо иные пункты, не описанные в данных условиях. Поэтому в нее не входит проживание, транспорт до города, где проходит стажировка, визы или любые другие услуги, не описанные выше.

Однако студенты могут проконсультироваться со своим академическим наставником, если у них есть какие-либо сомнения или рекомендации по этому поводу. Наставник предоставит вам всю необходимую информацию для облегчения процесса.

07 Квалификация

Данная Практическая подготовка в области коммерческого менеджмента и управления продажами содержит самую полную и современную программу на профессиональной и академической сцене.

После прохождения аттестации студент получит по почте с подтверждением получения соответствующий Сертификат о прохождении Практической подготовки, выданный TECH.

В сертификате, выданном TECH, будет указана оценка, полученная на экзамене.

Диплом: **Практическая подготовка в области коммерческого менеджмента и управления продажами**

Продолжительность: **3 недели**

Режим обучения: **с понедельника по пятницу, 8-часовые смены**

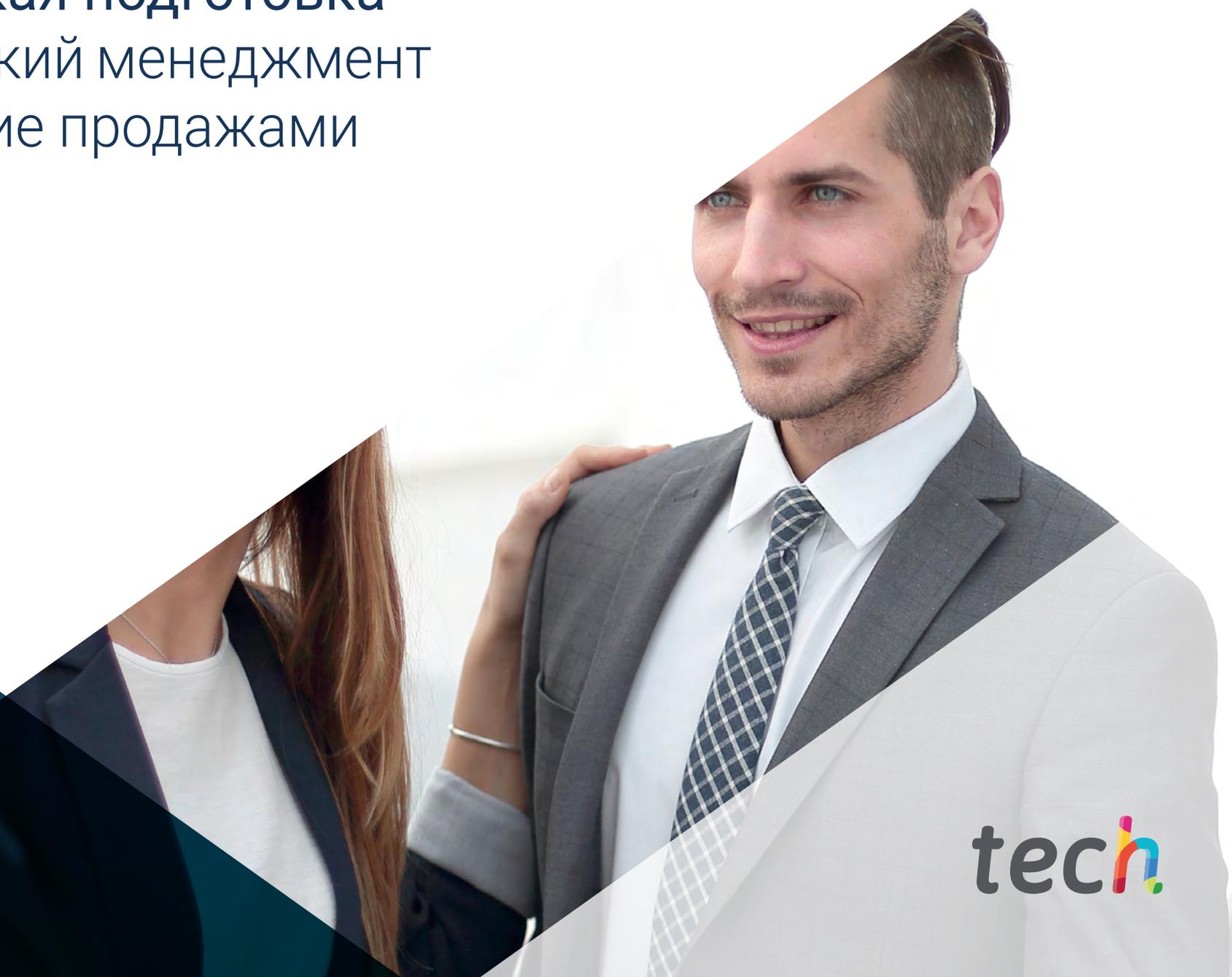
Всего часов: **120 часов профессиональной практики**



tech

Практическая подготовка
Коммерческий менеджмент
и управление продажами

Практическая подготовка Коммерческий менеджмент и управление продажами



tech