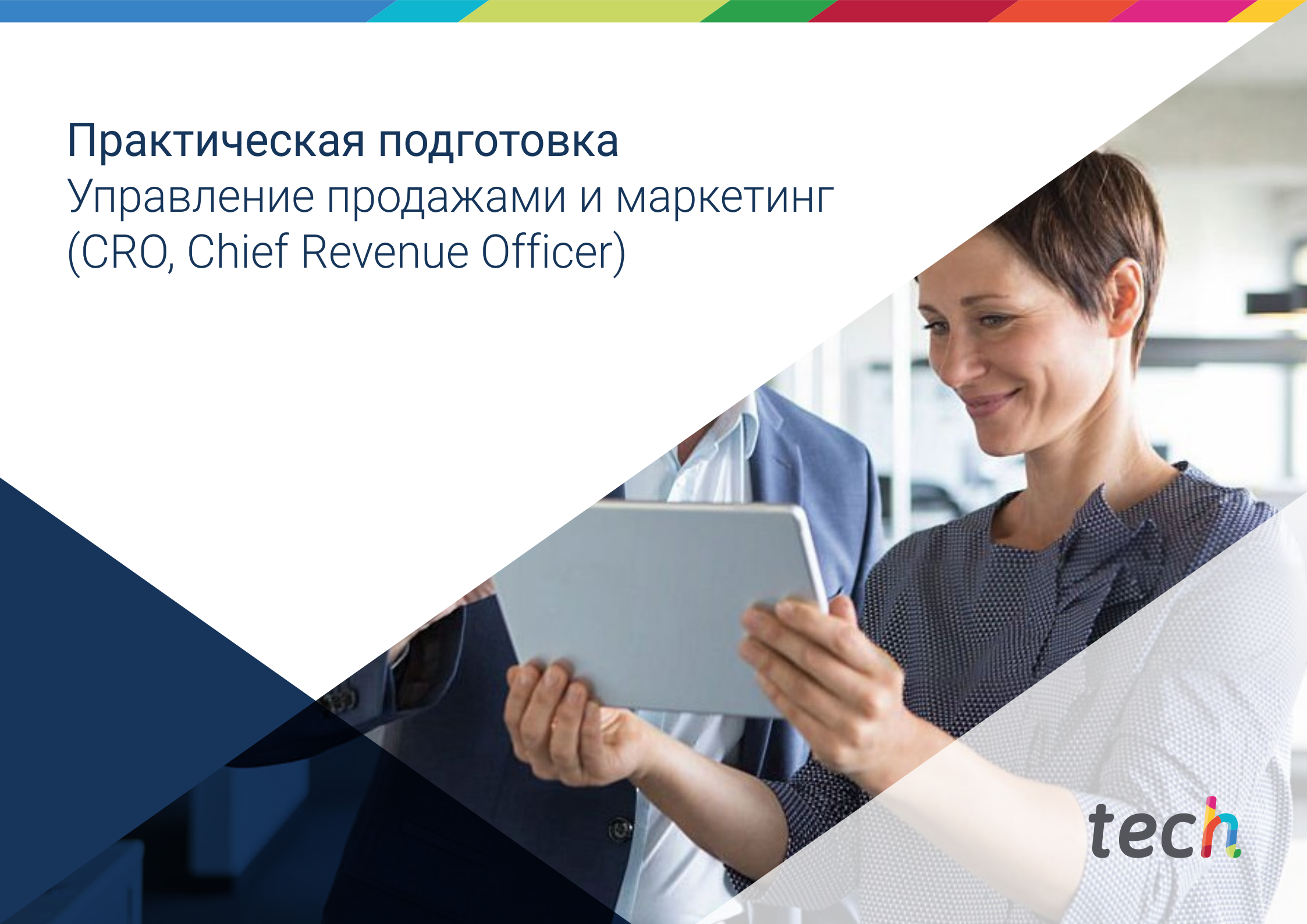


Практическая подготовка

Управление продажами и маркетинг (CRO, Chief Revenue Officer)



tech



tech

Практическая подготовка
Управление продажами и маркетинг
(CRO, Chief Revenue Officer)

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

Рынки работают в изменяющейся и высококонкурентной среде. Глобализация этих рынков, а также рост потребительского спроса привели к тому, что компании каждый день сталкиваются с новыми проблемами. В этом контексте важную роль приобретает фигура коммерческого руководителя. Его деятельность сосредоточена на поиске целевых рынков и потребителей, а также на разработке предложения и каналов распределения. Но если добавить к этому разработку маркетинговых стратегий, то его возможности становятся еще больше. Поэтому данная программа ТЕСН, имеющая на 100% практическую направленность, обеспечит студентам дополнительные преимущества, позволив им получить новейшие знания в области управления продажами и маркетингом на самом высоком уровне. Все это благодаря стажировке в престижной компании, где студенты узнают о новейших разработках в постоянно меняющемся секторе экономики.

“

ТЕСН представляет на 100% практическую программу, которая позволит вам быть в курсе последних достижений в мире управления продажами и маркетинга. Это позволит позиционировать вас как высококлассного специалиста”





Высший менеджмент в бизнесе постоянно меняется и развивается. Колебания рынка, а также появление новых технологий и процедур заставляют специалистов в области продаж и маркетинга постоянно находиться в поиске инновационных стратегий, позволяющих увеличить эффективность своей деятельности и максимизировать прибыль компании. Но для этого крайне важно быть в курсе последних достижений отрасли, для чего недостаточно теоретических знаний, необходимо быть в курсе всех процессов и научиться выполнять их на практике.

В связи с этим ТЕСН запускает Практическую подготовку в области управления продажами и маркетинга (CRO, Chief Revenue Officer), который позиционируется как идеальное дополнение для тех, кто, уже имея предыдущие знания в этой области, хочет развить свои практические навыки, обновить и/или узнать рынок изнутри. Для этого предлагается интенсивная стажировка в одной из ведущих компаний отрасли. Таким образом, студенты на собственном опыте узнают, как координируется работа такого рода отделов, и, самое главное, научатся создавать коммерческие и маркетинговые стратегии, которые могут быть успешными в компаниях, в которых они работают по своему профилю.

Таким образом, Практическая подготовка, предлагаемая ТЕСН, откроет перед специалистом двери высококонкурентного и перспективного рынка труда. Многие компании ищут таких специалистов, как вы, на очень ответственные должности, отвечая не только за управление отделом продаж и маркетинга, но и за контроль над тем, чтобы кампании и стратегии соответствовали всем плановым показателям для достижения поставленных целей. Первостепенная программа, которую вы сможете изучать в течение 3-х недель под руководством замечательных профессионалов отрасли, у которых вы сможете узнать все тонкости и нюансы этой профессии.

02

Зачем проходить эту Практическую подготовку?

Управление продажами и маркетинг необходимы для правильного управления компаниями. Для этого специалисты данного направления должны владеть сложными инструментами и стратегиями работы, позволяющими динамизировать как взаимоотношения с клиентами, так и внутреннее управление компаний. Данная Практическая подготовка позволяет студентам ТЕСН освоить самые инновационные направления работы в этой отрасли. Более того, эти практические знания будут преподаваться экспертами с глубокой специализацией.

“

В рамках этой Практической подготовки вы получите конкретные практические знания под руководством лучших экспертов в области управления продажами и маркетингом в сфере бизнеса”

1. Обновить свои знания благодаря новейшим доступным технологиям

В рамках этой программы студенты овладевают современными знаниями о наиболее сложных технологических приложениях для развития управления продажами и маркетингом. После прохождения Практической подготовки студенты смогут наилучшим образом работать с самыми современными принципами и элементами этих отраслей. Кроме того, они смогут участвовать в принятии обоснованных решений, связанных с использованием этих ресурсов.

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

В ходе этого практического обучения студенты ТЕСН будут развивать профессиональные навыки вместе с ведущими специалистами. Значительный опыт этих специалистов позволяет им предложить студентам целостное представление о различных сценариях, в которых коммерческий менеджмент и маркетинг будут играть важную роль в управлении компаниями и проектами.

3. Попадание в бизнес-среду мирового уровня

Для проведения Практической подготовки ТЕСН тщательно выбирает центры, куда направляет своих студентов на 3 недели интенсивного обучения. В этих компаниях студенты смогут увидеть, как осуществляется повседневная работа отдела продаж и маркетинга с точки зрения требований, строгости и всесторонности.



4. С самого начала применять полученные знания в повседневной практике

ТЕСН стремится быстро и гибко овладеть профессиональными навыками, наиболее востребованными в деловом мире. С этой целью в компании создана модель на 100% практического обучения, без длительного изучения теории. Таким образом, все навыки студента будут получены прямым путем и позволят ему быстро и гибко выйти на самые востребованные позиции в конкурентном секторе бизнеса.

5. Расширять границы знаний

ТЕСН предлагает возможность проведения данной Практической подготовки в центрах международного значения. Таким образом, студент расширяет свои границы и идет в ногу с лучшими специалистами с разных континентов. Уникальная возможность, которую может предложить только ТЕСН — крупнейший в мире цифровой университет.



*Вы получите полное
практическое погружение
в выбранный вами центр*

03 Цели

Благодаря прохождению данной Практической подготовки ТЕСН, студент сможет развить необходимые лидерские качества для руководства отделами продаж и маркетинга крупных транснациональных компаний. Таким образом, они на практике узнают обо всех аспектах, которые необходимо учитывать при управлении трудовыми коллективами, добиваясь максимальной эффективности и наибольшей отдачи для своего бизнеса.



Общие цели

- Получить опыт работы и/или укреплять свои навыки для целей трудоустройства
- Устанавливать профессиональные связи
- Ознакомиться с корпоративной культурой организации



*Уникальная возможность
узнать от авторитетных
руководителей о последних
достижениях в мире управления
продажами и маркетинга”*





Конкретные цели

- ♦ Интегрировать видение и общие цели компании с маркетинговой политикой и стратегиями, адаптируя компанию к потребностям рынка и клиента
- ♦ Применять наиболее подходящие методы исследования рынка, а также анализировать различные источники данных, чтобы применять коммерческую политику и стратегии в компании
- ♦ Определять возможности, угрозы и изменения в конкурентной среде, а также оперативно действовать в условиях этих изменений рынка, каналов и конкуренции
- ♦ Определять, реализовывать и возглавлять успешную маркетинговую стратегию, владея инструментами маркетингового процесса и используя их на благо компании
- ♦ Создавать стратегии, ориентированные на клиента и предлагающие персонализированные ценностные предложения
- ♦ Развивать управленческие навыки для создания и руководства командами продаж, которые генерируют добавленную стоимость для организации
- ♦ Получить лидерские качества, которые позволят руководить командами отделов коммерции и маркетинга
- ♦ Владеть глубокими знаниями в области логистики и финансового управления компанией
- ♦ Проводить маркетинговые исследования для понимания изменений на рынке и покупательского поведения, которые могут определить маркетинговую стратегию
- ♦ Уметь управлять коммерческой деятельностью компании
- ♦ Планировать и проводить кампании по продажам
- ♦ Создавать команды продаж высокого уровня с помощью коучинга и методов эмоционального интеллекта
- ♦ Управлять всем процессом продаж
- ♦ Осуществлять маркетинговые стратегии, направленные на коммерциализацию продукта и лояльность потребителей
- ♦ Достигать международного видения управления продажами и маркетинга
- ♦ Использовать цифровые медиа для повышения осведомленности о компании и ее продукции, а также для осуществления процессов продаж



Развивайте управленческие навыки, которые позволят вам добиваться повышения эффективности работы рабочих групп в коммерческом и маркетинговом направлениях"

04

Планирование обучения

Вариант практического обучения в рамках этой программы состоит из стажировки в одной из ведущих компаний отрасли, которая длится 3 недели с понедельника по пятницу и включает в себя 8 последовательных часов практических занятий со специалистом в данной области. Данная стажировка позволяет студентам получить глубокие знания о тонкостях управленческой работы в коммерческой и маркетинговой среде.

В данном учебном предложении, имеющем полностью практический характер, деятельность направлена на развитие и совершенствование компетенций, необходимых для решения управленческих задач в области продаж и маркетинга и приобретение необходимой подготовки для управления всеми задачами, связанными с этими отделами.

Это, несомненно, возможность учиться, работая в отделах продаж и маркетинга, без которых сегодня не обходится ни одна компания. Таким образом, для студента будет очень ценной возможностью стать частью повседневной работы в ведущей компании отрасли, находясь в курсе основных достижений в этой области.

Таким образом, прохождение практики в референтной компании в области продаж и маркетинга позволит студенту пройти ряд практических работ в различных областях и отделах компании, получить общее представление об отрасли, что позволит ему быстро включиться в рынок труда, став одним из наиболее конкурентоспособных специалистов на сегодняшний день.

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



Обучайтесь в компании, которая может предложить вам все эти возможности, с инновационной академической программой и кадровым составом, способным развить вас по максимуму”



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

Модуль	Практическая деятельность
Стратегии управления продажами и маркетингом	Выявлять пробелы в управлении, создавая и обучая отдельных сотрудников и команды в области продаж и управления клиентами
	Внедрять эффективные процессы управления продажами: планирование воронок продаж, счетов и предложений
Современные тенденции маркетинга для директора по доходам	Содействовать построению информационно-разъяснительной работы с текущими и будущими клиентами и координировать ее проведение по каналам продаж, управлению клиентами, маркетингу и коммуникациям
	Участвовать в процессе исследования клиентов (количество и качество) для обеспечения стратегического руководства архитектурой и позиционированием бренда
	Контролировать развитие каналов/партнеров, добавлять новые каналы продаж, сторонних реселлеров и партнеров
Современные коммерческие тенденции для директора по доходам	Внедрять процессы мониторинга доходов и потенциальных клиентов, при необходимости корректируя их для создания устойчивой благоприятной среды
	Поддерживать достижение краткосрочных результатов и долгосрочной стратегии, включая прогнозирование доходов
Широкомасштабная работа в области коммерческого и маркетингового управления компаниями	Участвовать в процессе поиска и закрытия ключевых отношений с клиентами
	Оказывать поддержку в реализации стратегий роста

05

Где я могу пройти Практическую подготовку?

Для повышения квалификации студентов в области управления продажами и маркетингом ТЕСН поддерживает контакты с лучшими компаниями отрасли, с которыми заключены соглашения о сотрудничестве, что позволяет студентам проходить практику в них. Таким образом, они смогут учиться у команды действующих специалистов с большим опытом работы, которые сделают все возможное, чтобы научить их всем тонкостям профессии.



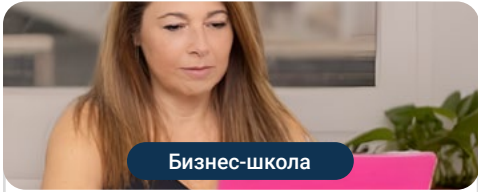
Для совершенствования практических навыков в области управления продажами и маркетингом вы сможете принять участие в работе компании, имеющей большой международный авторитет в данной отрасли”





Управление продажами и маркетинг | 13 **tech**
(CRO, Chief Revenue Officer)

Студент сможет пройти эту подготовку в следующих центрах:



Бизнес-школа

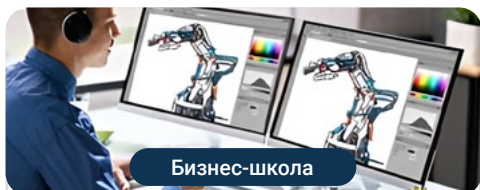
Blogomusas

Страна	Город
Испания	Кордова

Адрес: Calle Cruz Conde nº19,
planta 3 oficina 16

Blogomusas отличается тем, что гарантирует
индивидуальное обслуживание, адаптированное к
каждой компании

Связанные программы Практической подготовки:
-MBA в области управления продажами и маркетингом
(CRO, Chief Revenue Officer)



Бизнес-школа

Prodisema

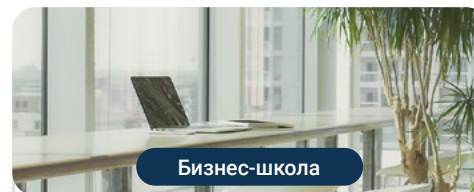
Страна	Город
Испания	Кордова

Адрес: Calle Lucena N4, 14550.

Prodisema является ведущей компанией
в области маркетинга и дизайна

Связанные программы Практической подготовки:
-MBA в области управления продажами и маркетингом
(CRO, Chief Revenue Officer)





Бизнес-школа

CBM Innovación en Estrategias SAS

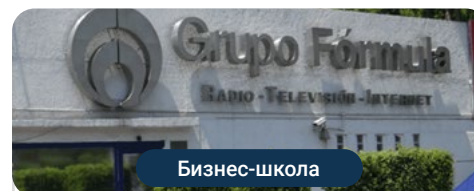
Страна Город
Мексика Мехико

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

Grupo Fórmula

Страна Город
Мексика Мехико

Адрес: Cda. San Isidro 44, Reforma Soc,
Miguel Hidalgo, 11650 Ciudad de México, CDMX

Ведущая компания в области мультимедийных
коммуникаций и создания контента

Соответствующая практическая подготовка:

- Графический дизайн
- Управление персоналом

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 в рамках данной программы следующие:

- 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 центры могут потребовать справку о предыдущем образовании для прохождения Практической подготовки. В этих случаях необходимо будет представить ее в отдел стажировки ТЕСН, 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 управления продажами и маркетинга (CRO, Chief Revenue Officer)** 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 управления продажами и маркетинга (CRO, Chief Revenue Officer)**

Продолжительность: **3 недели**

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

Всего часов: **120 часов профессиональной практики**





Практическая подготовка
Управление продажами и маркетинг
(CRO, Chief Revenue Officer)

Практическая подготовка

Управление продажами и маркетинг (CRO, Chief Revenue Officer)



tech