

# ГДЕ УЧИТЬСЯ МАРКЕТОЛОГУ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА

## Высшая школа для специалистов автобизнеса

Подготовка специалистов по маркетингу для формирования кадрового резерва на позиции «Директор по маркетингу и продажам в компании, продающей автомобили», «Начальник отдела маркетинга и продаж компании, продающей автомобили»

**Автор курса:** Михаил Сокол, директор департамента стратегического маркетинга и развития бизнеса корпорации «Богдан»

**Курсы** повышения квалификации директоров по маркетингу и продажам.

**Начало занятий** на 4-м потоке с 27 апреля по 31 августа 2013 года.

Открыт прием на единственные в Украине специализированные бизнес курсы для специалистов автомобильного бизнеса. На Курсах преподают профессионалы автомобильного бизнеса, представители специализированных рекламных и маркетинговых агентств. Для проведения мастер классов приглашаются топ-менеджеры крупнейших автомобильных корпораций.

**По окончании** Курсов участники сдают экзамен.

Выдаются **Сертификаты:**

Квалификационный Сертификат «**III степени (level C)**» на соответствие требованиям и знаниям на позицию «Директор по маркетингу и продажам автомобильной компании».

Квалификационный Сертификат «**II степени (level B)**» на соответствие требованиям и знаниям на позицию «Начальник отдела маркетинга и рекламы автомобильной компании. Начальник отдела продаж автомобильной компании».

Квалификационный Сертификат «**I степени (level A)**» на соответствие требованиям и знаниям на позицию «Менеджер по маркетингу и рекламе автомобильной компании. Менеджер по продажам автомобильной компании».

**Длительность обучения** ( переподготовки) – 4 месяца).

*8 учебных дней, 20 домашних заданий*, подготовка сертификационной работы «Стратегия продвижения автомобиля... на рынке в 2013 году.» ( стратегия увеличения продаж)

Количество специалистов в группе – 10 человек.

Порядок обучения:

Методика преподавания – тьюторство.

Очные занятия – 2 раза в месяц в г. Киеве ( по субботам с 10 до 15 час)

Примерное расписание очного занятия:

**Целевая аудитория:** Директор автоцентра или филиала; Директор по маркетингу и продажам автоцентров; Начальник отделов маркетинга, рекламы, продаж автомобилей; Специалист отдела маркетинга, рекламы, продаж автомобилей; Студент 5 курса специальности маркетинг – выпускник университета (не более 2 участников).

**ПРОГРАММА** обучения ( основные вопросы): I. Встреча с руководителями крупных компаний автобизнеса Украины; II. Стратегия б4. III. Бизнес – игра «Автоцентр» IV. Классификация рынка. V. Методика организации эффективного маркетинга в компании. VI. Служба Маркетинга в компании. ( Структура, функции, задачи, методы работы) VII. Прогнозирование. VIII. Стратегия Продвижения. (Как подготовить самую эффективную стратегию?) IX. Операционный маркетинг. Как сделать свой автосалон самым лучшим в городе? X. Финансовая эффективность работы Маркетинга. XI. PR, корпоративный PR, личная карьера, личные уникальные возможности. XII. Как разработать Стратегию продвижения автомобиля на 2013 год в Украине? XIII. Как разработать Стратегию автосалона и Стратегию СТО на 2013 год ?

**Стоимость обучения 7400 грн ( в т.ч. НДС 1233, 33 грн)**

Специальные скидки для иногородних