ВЫСШАЯ ШКОЛА
МЕНЕДЖМЕНТА
СГЭУ

ПРАКТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ

Программа профессиональной переподготовки для управленцев и предпринимателей (мини-MBA)

МИНИ-МВА

ЧТО ТАКОЕ МИНИ-МВА

Программы профессиональной переподготовки формата мини-МВА – сокращенный вариант программ МВА, формируют ключевые компетенции эффективного руководителя.

Обучение проходит совместно с профильной группой МВА.

ОЧНОЕ

обучение +
онлайн по запросу

500

академических
часов

7

месяцев
срок обучения

СТАРТ ОБУЧЕНИЯ 24.10.2026

ПРЕПОДАВАТЕЛИ - ПРАКТИКИ

Стоимость обучения: 98 000 руб. (возможно получить налоговый вычет).
В стоимость входят: 5 учебных модулей, доступ к закрытым мероприятиям ВШМ, учебные материалы, онлайн-трансляции, архив записей, электронная библиотека, кофе-брейки, парковка

14 000 руб.

помесячная
оплата*

Налоговый вычет:
верните до 13% от стоимости программы, поможем оформить документы

10% скидка

для выпускников СГЭУ
и для компаний за обучение двух и более сотрудников

Режим обучения:
суббота 9.45-17.00

ЧТО ВХОДИТ В СТОИМОСТЬ

ПРАКТИКА ДЛЯ БИЗНЕСА ИЛИ КАРЬЕРЫ

Работа с реальными задачами вашего бизнеса, индивидуальные и групповые проекты

УЧЕБНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Чек-листы, гайды, инструкции, презентации преподавателей, доступ к электронной библиотеке

БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО

Живое общение на занятиях, мероприятиях и в закрытых чатах с действующими предпринимателями и управленцами

ПЕРСОНАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Поддержка куратора, консультации преподавателей, разбор ваших кейсов, помощь в развитии карьеры

ПО ИТОГАМ ОБУЧЕНИЯ - БИЗНЕС-ПРОЕКТ

Разработаете проект по развитию вашей компании

ВОЗМОЖНОСТИ ПОСЛЕ ВЫПУСКА

Доступ к занятиям и мероприятиям ВШМ навсегда

КАК ПРОХОДЯТ ЗАНЯТИЯ

Лекции 30%, практика 70% (разбор кейсов, индивидуальные и групповые проекты, тренинги, мастер-классы, воркшопы, ролевые игры, выездные занятия)

Лекции
Дают возможность получить максимум информации за короткое время, направлены на формирование глубокого понимания бизнес-процессов, анализ причинно-следственных связей.

Лекционный материал не конспектируется, каждый слушатель получает воркбук в печатном и электронном виде.

Разбор кейсов
Индивидуальный или групповой разбор реальной ситуации, произошедшей в реальной компании.

Направлен на тренировку навыков ситуационного анализа и принятия управленческих решений.

Индивидуальные проекты
Направлены на применение полученных на лекциях знаниях «здесь и сейчас».

Выполняются чаще всего на материалах своей компании, включают отработку применения управленческого инструментария для реализации своих задач.

Групповые проекты
Используются для практической отработки полученных знаний.

Взаимодействуя друг с другом, участники активно делятся своим опытом, рассматривают вопрос с разных сторон, учатся работать в команде и презентовать свой проект.

Тренинги
Помимо hard skills, мы развиваем и soft skills.

Поэтому часть занятий проводится в формате тренинга, на которых отрабатываются конкретные управленческие навыки с учетом результатов ранее проведенной диагностики слушателей.

Мастер-классы
Эксперты знакомят с новой технологией, методикой, авторскими наработками в определенной области.

Ролевые игры
Позволяют участникам отработать модели поведения в различных ситуациях.

Помогают улучшить управленческие навыки, посмотреть на собственные действия и действия других с новой позиции, сформировать понимание собственной стратегии поведения.

Воркшопы
Мастерские, где эксперт делится своим опытом и вовлекает участников в поиск и решение существующей проблемы реальной компании в режиме реального времени.

Этот формат позволяет «окунуться» в работу действующей компании.

Выездные занятия
Основная цель - знакомство с лучшими практиками и обмен опытом.

ОТКРЫТЫЕ КЛУБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Бизнес-экскурсии

Знакомят с лучшими практиками, включают круглый стол с руководителями компании и посещение производственной площадки

Книжный клуб

Площадка для обсуждения бизнес-литературы с преподавателями, слушателями, выпускниками и приглашенными экспертами

Клуб делового английского языка

Коммуникационная площадка для слушателей и выпускников по развитию языковой практики в неформальной обстановке

Встречи по обмену опытом

Проводятся регулярно в формате экспертных разборов, митапов, мастер-классов

ЗАКРЫТЫЕ КЛУБНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Деловые и ролевые игры

Интерактивный формат мероприятий, направленный на развитие навыков быстрого принятия решений, стратегического мышления, ведения переговоров и управления командой

Рандомный кофе

Формат быстрых знакомств слушателей разных потоков для формирования профессиональных связей

Мастермайнд-группа

Групповой формат работы, в котором участники помогают друг другу достигать цели или решать проблемы, обмениваясь опытом и идеями, поддерживая друг друга

Бизнес-гостиная

Нетворкинг-площадка для более близкого знакомства слушателей с компаниями своих одногруппников

МИНИ-МВА «ПРАКТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ»

Сокращенный вариант программы МВА «Маркетинг и продажи»

О программе

ДЛЯ:

- руководителей компаний малого и среднего бизнеса
- предпринимателей
- руководителей отделов продаж
- руководителей отделов маркетинга, рекламы и PR

РЕЗУЛЬТАТ ОБУЧЕНИЯ:

- получите актуальные знания по управлению маркетингом и продажами
- поймёте, как увеличить выручку вашей компании и сможете обосновывать управленческие решения на основе аналитики
- повысите личную эффективность
- расширите круг бизнес-контактов

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Вводный блок

- Знакомство и составление карты компетенций группы
- Диагностика личностных и профессиональных компетенций, обсуждение планируемых результатов обучения
- Деловая среда бизнеса
- Цифровая трансформация бизнеса

2. Базовые дисциплины

- Общий и регулярный менеджмент
- Маркетинг и продажи
- Управление персоналом
- Финансовый анализ
- Технология бизнес-планирования
- Методы исследования в бизнесе

3. Специальные дисциплины

- Маркетинговые исследования
- Поведение потребителей
- Управление продажами
- Клиентоцентричность как стратегия бизнеса
- Управление по KPI
- Интернет-маркетинг
- Брендинг
- Промышленный маркетинг

5. Итоговая аттестационная работа

Подготовка и защита проекта по развитию бизнеса под руководством преподавателя

4. Личностное развитие (тренинги по выбору)

- Дизайн-мышление
- Сложные деловые переговоры
- Креативное мышление
- Управление исполнением
- Работа с токсичными сотрудниками
- Управление временем и работоспособностью
- Эмоциональный интеллект
- Противодействие манипуляциям

Бизнес-мероприятия ВШМ

- Бизнес-экскурсии
- Книжный клуб
- Клуб делового английского языка
- Митапы, круглые столы по проблемам развития бизнеса и обмену опытом
- Деловые игры
- Рандомный кофе
- Мастермайнд-группа
- Бизнес-гостиные

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕПОДАВАТЕЛИ

Вагин С.Г.
д.э.н., профессор практики НИУ ВШЭ (г. Москва), EMBA, DBA

Ванина Э.Г.
к.э.н., доцент, директор Высшей школы менеджмента

Римм К.С.
директор по маркетингу и стратегическому развитию производственной компании «Лука», бизнес-тренер

Карандаева И.Г.
основатель и арт-директор брендингового агентства General Line!

Лосевская Е.Н.
учредитель ООО «Апплитек», эксперт по интернет-маркетингу, нейромаркетингу

Панкратов А.В.
генеральный директор ООО «ЭДМАРКЕТ»

Звоновский В.Б.
д.с.н., профессор кафедры социологии и психологии СГЭУ, директор Фонда социальных исследований

Кучерявая С.С.
эксперт в сфере маркетинга, экс-директор по маркетингу в производственных и торговых компаниях (ПКК ВЕСНА, Эльдорадо, Элвес, Видеоинтернешнл Самара, ДК Древо, Окна СОК, Корпорация «Кошелев»

ИТОГ ОБУЧЕНИЯ

Выполняете итоговую аттестационную работу

Проект выполняется по материалам своей компании и защищается перед комиссией.

Получаете диплом о профессиональной переподготовке СГЭУ

Диплом дает право на ведение профессиональной деятельности в области управления маркетингом и продажами

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
"Самарский государственный экономический университет"

ДИПЛОМ
О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКЕ

Документ о квалификации

Регистрационный номер

Город
Самара

Дата выдачи
31.05.2022

Настоящий диплом свидетельствует о том, что

прошел(а) профессиональную переподготовку в (на)
в Высшей школе менеджмента
ФГАОУ ВО "Самарский государственный экономический университет"
по программе профессиональной переподготовки
«Практическое управление в сфере маркетинга и продаж»
в объеме 500 часов
Решением от
26.05.2022г. аттестационной комиссии протокол № 5
диплом предоставляет право
на ведение профессиональной деятельности в сфере
управления маркетингом и продажами

М.П.

Председатель комиссии
Руководитель В.А. Пискунов
Секретарь Е.Н.Медведева

ВЫПУСКНИКИ ПРОГРАММЫ

Бужинский В.
Коммерческий директор
ООО "Севен люкс"

Замятин А.
Коммерческий директор
АО «СМАРТС»

Морозова М.
Заместитель генерального директора по коммерческим вопросам ООО «ДЕКО»

Мамышева Э.
Региональный менеджер по работе с ключевыми партнерами ООО «ДКС»

Староверова Н.
Руководитель отела продаж
ООО «Юникс» (компания "Энергия красоты")

Прохорова Ирина
Руководитель направления по внешним коммуникациям
УФПС Самарской области
АО "Почта России"

КАК ПОСТУПИТЬ НА ПРОГРАММУ

1 Свяжитесь с нами для получения консультации

Почта
mba-sseu@yandex.ru
Телефоны
+7(846) 933 86 87
+7 927 700 45 21

2 Пройдите адмиссионное интервью* с директором ВШМ и комплексный профессиональный тест

Наш адрес
443090 Самара,
ул. Советской Армии,
141, офис 101

3 Предоставьте документы для поступления, заключите договор на обучение и оплатите первый взнос за обучение

Предоставляемые документы
- ❑ Паспорт
- ❑ Диплом о высшем образовании
- ❑ ИНН
- ❑ СНИЛС

*цель интервью — помочь кандидату глубже познакомиться с программой, конкретизировать цель обучения, понять, чем программа может помочь её достичь

Высшая школа менеджмента СГЭУ

+7 846 933 86 77
+7 927 700 45 21

mba-sseu@yandex.ru

Самара, ул. Советской Армии, д. 141, оф. 101А

Есть вопросы?
Будем рады ответить!

Сайт программы

или ПЕРЕЙТИ

ВК

или ПЕРЕЙТИ

ТГ-канал

или ПЕРЕЙТИ

Канал в Макс

или ПЕРЕЙТИ