



Концерн ВКО
Алмаз - Антей



**СОВМЕСТНАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ
«МАРКЕТИНГ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»**

АО «КОНЦЕРН ВКО «АЛМАЗ – АНТЕЙ»

Одно из крупнейших интегрированных объединений российского оборонно-промышленного комплекса,

в состав которого входит более



60 научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, промышленных предприятий и сервисных центров,

на которых трудятся свыше



130000 человек,

продукция Концерна поставляется более чем в



50 стран мира.

Концерн осуществляет полный цикл работ по выпуску продукции:



Прикладные научно-исследовательские работы



Опытно-конструкторские и технологические работы



Серийное производство



Сервисное обслуживание



Утилизация

АО «КОНЦЕРН ВКО «АЛМАЗ – АНТЕЙ»

Направления реализации программы диверсификации



Приоритетные отрасли для разработки и производства гражданской продукции:

- Медицинское оборудование
- Связь
- Транспорт
- Жилищно–коммунальное хозяйство
- Топливо–энергетический комплекс
- Промышленное производство



Национальные проекты:

- Здравоохранение
- Экология
- Безопасные и качественные дороги
- Наука
- Жилье и городская среда и др.



В разработке гражданской продукции задействовано:

более **150** человек

В рамках программы диверсификации Концерн выбрал путь создания и освоения новых компетенций:

- Сформирован центр по разработке гражданской продукции (привлечены высококвалифицированные конструкторы с опытом разработки гражданской продукции)
- Осуществляется **разработка собственных линеек оборудования**
- В рамках реализации программы импортозамещения осуществляется разработка компонентов, узлов и комплектующих как для собственного использования, так и для внешних потребителей

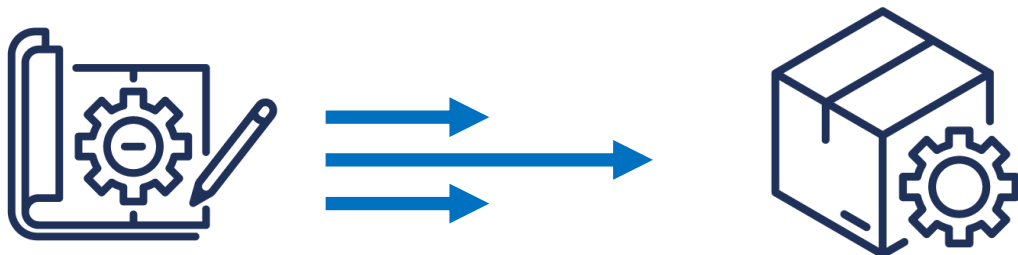


4 МОДУЛЯ (1 СЕМЕСТР, 288 ЧАСОВ)

1. «Основы организации маркетинговой деятельности на промышленном предприятии»
2. «Основные инструменты маркетинга»
3. «Стратегический маркетинг для промышленных предприятий»
4. «Разработка, внедрение и совершенствование сбытовой политики на промышленном предприятии»

Каждый модуль программы (72 часа) является самостоятельной программой повышения квалификации. По завершении каждого модуля проводится аттестация и выдается удостоверение о повышении квалификации

Программа охватывает все этапы процесса «Маркетинг» на промышленном предприятии – от идеи до вывода и реализации продукта на рынок



ИДЕЯ

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКТА

Программа основана на опыте работы специалистов в области маркетинга на рынках, относящихся к различным отраслям экономики, таких как рынок оборудования для ТЭК, рынок медицинского оборудования и изделий медицинского назначения, рынки оборудования для обеспечения экологической безопасности и многие другие.

- Основной принцип построения программы – реализация теоретических основ на практике
- Минимум теории – Максимум практики
- В рамках курса слушателям будет предложено выполнение практических заданий на основе реальных рыночных данных и примеров деятельности промышленных предприятий, работающих на различных рынках.
- В качестве спикеров будут приглашены представители министерств и ведомств, крупных промышленных предприятий и маркетинговых агентств.

По результатам освоения программы слушатели приобретают компетенции и практические навыки по применению основных инструментов маркетинга в деятельности промышленного предприятия:

- по организации маркетинговой деятельности
- по созданию новых продуктов (или модификации имеющихся) и выводу их на рынок
- по разработке маркетинговой стратегии
- по построению эффективной системы сбытовой политики

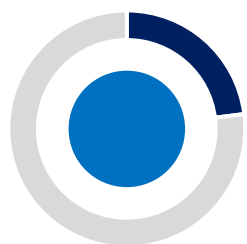
Полученные слушателями навыки и компетенции в реальной деятельности предприятия помогут:

- обеспечить конкурентоспособность продуктов для достижения существенных показателей по объему продаж
- усилить позиции на рынке
- определить новые и перспективные направления развития продукции
- разработать сбалансированную продуктовую линейку с учетом растущих требований потребителей и тенденций развития/внедрения новых технологий, что позволит максимально гибко реагировать на рыночные вызовы
- существенно минимизировать риски от неэффективных инвестиций
- принимать эффективные управленческие решения в части маркетинговой деятельности предприятия (например: о необходимости корректировки стратегии предприятия, о диверсификации производства, о выводе с рынка устаревшей продукции и т. д.).

МЕСТО ПРОГРАММЫ «МАРКЕТИНГ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ» НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

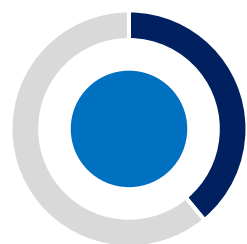
Потребность в программах повышения квалификации, в том числе в сфере промышленного производства ощутимо выросла за последние годы

Статистика 2020 года (Росстат):



23%

Прошли обучение по программам ДПО 23% работников (в среднем по экономическим областям)*



39%

В сфере добычи полезных ископаемых 36,9%



24%

В сфере обрабатывающих производств 24,5%

* Среди них – 16% – руководители предприятий, 44% – специалисты

* Обучились по программам профессиональной переподготовки – 13%, в том числе в форме стажировки – 0,7%

288 тысяч – Численность программ ДПО

(на 2020 год, на 62% больше, чем в 2016 году)

РОСТ ЧИСЛА РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОГРАММ ОБУСЛОВЛЕН:

- восстановлением реального сектора экономики
- увеличением спроса на повышение квалификации и переподготовку среди лиц среднего и старшего возраста
- государственной политикой поддержки непрерывного образования
- реализацией проекта «Научно–технологическое развитие РФ»

В общем объеме образовательного предложения курсы аналогичного содержания составляют менее 0,5%



■ Программы ДПО
по маркетингу

Информация по курсу «Промышленный маркетинг» (представлен на маркетплейсе, март 2022):

- Содержание программы ДПО носит обзорный характер: всего рассматривается 21 тема, продолжительность программы – 3 дня
- Основная тематика: продвижение на рынке промышленных товаров
- Целевые потребители: руководители и специалисты отделов маркетинга и продаж, директора по маркетингу, бренд-менеджеры, product-менеджеры
- Спикеры: практикующие маркетологи и PR специалисты.
- Направленность: минимум теории и максимум работающих инструментов и кейсов.

КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПО ТЕМЕ «ПРОМЫШЛЕННЫЙ МАРКЕТИНГ» (АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЙ)

ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОДУКТА

Профессиональная переподготовка: маркетинг

Реклама образовательной услуги: Специальность очень популярна и актуальна на рынке труда, трудоустроится по данному направлению сегодня достаточно легко. * * * готовит квалифицированных профессионалов, используя в процессе переподготовки опыт практиков и качественную теоретическую базу отечественных и зарубежных авторов в области маркетинга.

Академия является аттестованной организацией и имеет лицензию № 035298 от 14.07.2014.

На сегодняшний день по направлению «Маркетинг» мы предлагаем четыре программы обучения:

- **менеджер по маркетингу;**
- **PR-менеджер;**
- **реклама и брендинг;**
- **директор по маркетингу.**

АНАЛИЗ

Общее неспециализированное направление переподготовки

Отсутствие специализации

Образовательная многопрофильная структура, не специализирующаяся на тематике промышленного маркетинга

В основе формирования содержания программ – функции конкретных исполнителей, а не проектная задача и результат



Название программы: Промышленный маркетинг. Эффективная организация продаж на промышленном рынке

- Продолжительность обучения: **16 академических часов**
- Стоимость: **28 900 руб.**
- Содержание: **Промышленный маркетинг: новейшая российская практика**

Данную программу можно организовать только в корпоративном или индивидуальном формате.



Название программы: Промышленный маркетинг

- Продолжительность: **2 дня (16 часов) – 44 темы**
- Стоимость: **19 900 руб.**

Целевая аудитория: руководители промышленных предприятий, руководители коммерческих служб промышленных компаний, отделов по работе с клиентами, руководители сервисных служб промышленных компаний, специалистов, которые занимаются продажами сложных технических решений.

КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРОИЗВОДСТВ

- Сделанное Специально для Производителей
- Создание рекламы, которая приносит Вам клиентов
- Разработка сайтов, где Ваш клиент оставит заявку
- Вывод на маркетплейсы с точным экономическим прогнозом
- Написание статей, которые читают и реализуют

КОМПЛЕКСНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРОИЗВОДСТВ

- Повысим эффективность реализации продукции на рынке
- Увеличим сбыт продукции
- Дадим четкие прогнозы
- Укажем конкретные сроки
- Опыт работы в производственной нише более 7 лет

Универсальный подход: +/-

Получите бесплатно план развития Вашего бизнеса! 1/6

Как вы получаете клиентов в данный момент?

- Контекстная реклама
- SEO
- Таргетированная реклама (Инстаграм, Фейсбук)
- Сарафанное радио (по рекомендациям)
- Пока никак, ищу способы получить клиентов
- Затрудняюсь ответить

← Назад Далее →



4 МОДУЛЯ (1 СЕМЕСТР, 288 ЧАСОВ)

1 Основы организации маркетинговой деятельности на промышленном предприятии

каждый модуль программы (72 часа) является самостоятельной программой повышения квалификации (выдается удостоверение)

2 Основные инструменты маркетинга и маркетинговых коммуникаций в рамках основного функционала отдела маркетинга

последовательность прохождения модулей может быть определена слушателем самостоятельно

3 Стратегический маркетинг для промышленных предприятий

каждый модуль предполагает возможность решения индивидуального кейса каждого слушателя

4 Разработка, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики на промышленном предприятии

для выполнения практических заданий слушателям предлагается на выбор несколько продуктов/рынков

Программа «Маркетинг для промышленных предприятий» соответствует квалификационным требованиям профессионального стандарта «Маркетолог», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 4 июня 2018 года N 366н.

- Содержание отдельных модулей программы соответствует требованиям к выполнению трудовых функций маркетолога:
- проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга;
- разработка и реализация маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга



Форма проведения офф/ он–лайн занятий



Семинар (проблемный, обсуждение), вебинар, мастер–класс, лекция (визуализация, проблемная), решение ситуационных задач, деловая игра, мозговой штурм, хакатон (как метод проектного обучения), др.



Задание на самостоятельную работу слушателя



Указывается практическая задача, которую должны решить слушатели, или в какой иной форме будет проходить проверка освоения материала по каждой теме



Концерн ВКО
Алмаз - Антей



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ