Контур Школа

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»
_____Т.В. Рубан
01 сентября 2023 г.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
повышения квалификации

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ: ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ, РАЗРАБОТКА, ВНЕДРЕНИЕ

Москва, 2023 г.

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
1	**Вводная тема**	**12**	**9**	**3**	**Зачет**
1.1	Суть маркетинговой стратегии	4	3	1	Тестирование
1.2	Классические виды стратегий	4	3	1	Тестирование
1.3	Стратегическое целеполагание	4	3	1	Тестирование
2	**Как развивать компетенции маркетингового стратега**	**20**	**16**	**4**	**Зачет**
2.1	Что необходимо для принятия стратегических решений	5	4	1	Тестирование
2.2	Системное мышление	5	4	1	Тестирование
2.3	Форсайт-мышление	5	4	1	Тестирование
2.4	Креативное мышление	5	4	1	Тестирование
3	**Ситуационный анализ**	**21**	**15**	**6**	**Зачет**
3.1	Уровни ситуационного анализа	4	3	1	Тестирование
3.2	Анализ макросреды	4	3	1	Тестирование
3.3	Анализ микросреды	5	3	2	Тестирование
3.4	SWOT-анализ	4	3	1	Тестирование
3.5	Оценка рынка: объем и доля	4	3	1	Тестирование
4	**Клиентская стратегия**	**35**	**28**	**7**	**Зачет**
4.1	Место клиентской стратегии в бизнес-модели	5	4	1	Тестирование
4.2	Клиент и ценностное предложение	5	4	1	Тестирование
4.3	Сегментация клиентов	5	4	1	Тестирование
4.4	Карта опыта клиента	5	4	1	Тестирование

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
4.5	Закулисье опыта клиента	5	4	1	Тестирование
4.6	Управление маркетингом на основе клиентской стратегии	5	4	1	Тестирование
4.7	Итоги и шаблоны	5	4	1	Тестирование
5	**Стратегия продуктового портфеля**	**26**	**20**	**6**	**Зачет**
5.1	Зачем нужна стратегия портфеля и при чем тут маркетинг	5	4	1	Тестирование
5.2	ABC-анализ	4	3	1	Тестирование
5.3	Анализ портфеля по жизненному циклу продуктов	4	3	1	Тестирование
5.4	Анализ продуктового портфеля по матрице BCG	5	4	1	Тестирование
5.5	Анализ продуктового портфеля по Матрице McKinsey - GE	4	3	1	Тестирование
5.6	Система работы с продуктовым портфелем	4	3	1	Тестирование
6	**Бренд компании**	**12**	**9**	**3**	**Зачет**
6.1	Что такое бренд и как он работает на компанию	4	3	1	Тестирование
6.2	Платформа бренда и цикл работы с брендом	4	3	1	Тестирование
6.3	Стратегия бренда	4	3	1	Тестирование
7	**Как создать коммуникационную стратегию бренда**	**21**	**16**	**5**	**Зачет**
7.1	Фундамент коммуникационной стратегии	4	3	1	Тестирование
7.2	Поиск инсайтов и коммуникационный SWOT-анализ	5	4	1	Тестирование
7.3	Ключевое сообщение	4	3	1	Тестирование

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
7.4	Архитектура компании	4	3	1	Тестирование
7.5	Экзекьюшн: инструментарий и медиаплан	4	3	1	Тестирование
8	**Бизнес-модели**	**17**	**14**	**3**	**Зачет**
8.1	Виды бизнес-моделей	4	3	1	Тестирование
8.2	Алгоритм составления бизнес-моделей	5	4	1	Тестирование
8.3	Как применять на практике бизнес-модели	8	7	1	Тестирование
9	**Ценообразование**	**12**	**9**	**3**	**Зачет**
9.1	Теоретические основы ценообразования	4	3	1	Тестирование
9.2	Инструменты ценообразования	4	3	1	Тестирование
9.3	Стратегия ценообразования	4	3	1	Тестирование
10	**Стратегия продвижения и продаж**	**30**	**23**	**7**	**Зачет**
10.1	Что входит в стратегию продвижения и продаж	4	3	1	Тестирование
10.2	Способы продвижения	4	3	1	Тестирование
10.3	Каналы лидогенерации	4	3	1	Тестирование
10.4	Каналы продаж	4	3	1	Тестирование
10.5	Методология продаж	4	3	1	Тестирование
10.6	Как составить и реализовать стратегию продаж и продвижения	5	4	1	Тестирование
10.7	Метрики бизнес-моделей	5	4	1	Тестирование
11	**Как оформить стратегию так, чтобы ее купили**	**12**	**8**	**4**	**Зачет**
11.1	Как создавать убедительные презентации	6	4	2	Тестирование

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
11.2	Как грамотно визуализировать данные	6	4	2	Тестирование
ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ		**2**	**–**	**2**	**Зачет**
Всего:		**220**	**167**	**53**	**–**

Контур Школа

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»
_____Т.В. Рубан
01 сентября 2023 г.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
дополнительной общеразвивающей программе

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ: ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ, РАЗРАБОТКА, ВНЕДРЕНИЕ

Москва, 2023 г.

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
1	**Вводная тема**	**12**	**9**	**3**	**Зачет**
1.1	Суть маркетинговой стратегии	4	3	1	Тестирование
1.2	Классические виды стратегий	4	3	1	Тестирование
1.3	Стратегическое целеполагание	4	3	1	Тестирование
2	**Как развивать компетенции маркетингового стратега**	**20**	**16**	**4**	**Зачет**
2.1	Что необходимо для принятия стратегических решений	5	4	1	Тестирование
2.2	Системное мышление	5	4	1	Тестирование
2.3	Форсайт-мышление	5	4	1	Тестирование
2.4	Креативное мышление	5	4	1	Тестирование
3	**Ситуационный анализ**	**21**	**15**	**6**	**Зачет**
3.1	Уровни ситуационного анализа	4	3	1	Тестирование
3.2	Анализ макросреды	4	3	1	Тестирование
3.3	Анализ микросреды	5	3	2	Тестирование
3.4	SWOT-анализ	4	3	1	Тестирование
3.5	Оценка рынка: объем и доля	4	3	1	Тестирование
4	**Клиентская стратегия**	**35**	**28**	**7**	**Зачет**
4.1	Место клиентской стратегии в бизнес-модели	5	4	1	Тестирование
4.2	Клиент и ценностное предложение	5	4	1	Тестирование
4.3	Сегментация клиентов	5	4	1	Тестирование
4.4	Карта опыта клиента	5	4	1	Тестирование

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
4.5	Закулисье опыта клиента	5	4	1	Тестирование
4.6	Управление маркетингом на основе клиентской стратегии	5	4	1	Тестирование
4.7	Итоги и шаблоны	5	4	1	Тестирование
5	**Стратегия продуктового портфеля**	**26**	**20**	**6**	**Зачет**
5.1	Зачем нужна стратегия портфеля и при чем тут маркетинг	5	4	1	Тестирование
5.2	ABC-анализ	4	3	1	Тестирование
5.3	Анализ портфеля по жизненному циклу продуктов	4	3	1	Тестирование
5.4	Анализ продуктового портфеля по матрице BCG	5	4	1	Тестирование
5.5	Анализ продуктового портфеля по Матрице McKinsey - GE	4	3	1	Тестирование
5.6	Система работы с продуктовым портфелем	4	3	1	Тестирование
6	**Бренд компании**	**12**	**9**	**3**	**Зачет**
6.1	Что такое бренд и как он работает на компанию	4	3	1	Тестирование
6.2	Платформа бренда и цикл работы с брендом	4	3	1	Тестирование
6.3	Стратегия бренда	4	3	1	Тестирование
7	**Как создать коммуникационную стратегию бренда**	**21**	**16**	**5**	**Зачет**
7.1	Фундамент коммуникационной стратегии	4	3	1	Тестирование
7.2	Поиск инсайтов и коммуникационный SWOT-анализ	5	4	1	Тестирование
7.3	Ключевое сообщение	4	3	1	Тестирование

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
7.4	Архитектура компании	4	3	1	Тестирование
7.5	Экзекьюшн: инструментарий и медиаплан	4	3	1	Тестирование
8	**Бизнес-модели**	**17**	**14**	**3**	**Зачет**
8.1	Виды бизнес-моделей	4	3	1	Тестирование
8.2	Алгоритм составления бизнес-моделей	5	4	1	Тестирование
8.3	Как применять на практике бизнес-модели	8	7	1	Тестирование
9	**Ценообразование**	**12**	**9**	**3**	**Зачет**
9.1	Теоретические основы ценообразования	4	3	1	Тестирование
9.2	Инструменты ценообразования	4	3	1	Тестирование
9.3	Стратегия ценообразования	4	3	1	Тестирование
10	**Стратегия продвижения и продаж**	**30**	**23**	**7**	**Зачет**
10.1	Что входит в стратегию продвижения и продаж	4	3	1	Тестирование
10.2	Способы продвижения	4	3	1	Тестирование
10.3	Каналы лидогенерации	4	3	1	Тестирование
10.4	Каналы продаж	4	3	1	Тестирование
10.5	Методология продаж	4	3	1	Тестирование
10.6	Как составить и реализовать стратегию продаж и продвижения	5	4	1	Тестирование
10.7	Метрики бизнес-моделей	5	4	1	Тестирование
11	**Как оформить стратегию так, чтобы ее купили**	**12**	**8**	**4**	**Зачет**
11.1	Как создавать убедительные презентации	6	4	2	Тестирование

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
11.2	Как грамотно визуализировать данные	6	4	2	Тестирование
ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ		**2**	**–**	**2**	**Зачет**
Всего:		**220**	**167**	**53**	**–**