

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

Утверждаю  
Директор АНО ДПО  
«Учебный центр СКБ Контур»



*Т. Вруб* 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 |                |
| <b>1</b> | <b>Вводная тема</b>                                      | <b>12</b>   | <b>9</b>               | <b>3</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>2</b> | <b>Как развивать компетенции маркетингового стратега</b> | <b>20</b>   | <b>16</b>              | <b>4</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>3</b> | <b>Ситуационный анализ</b>                               | <b>21</b>   | <b>15</b>              | <b>6</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>4</b> | <b>Клиентская стратегия</b>                              | <b>35</b>   | <b>28</b>              | <b>7</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>5</b> | <b>Стратегия продуктового портфеля</b>                 | <b>26</b>   | <b>20</b>              | <b>6</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 5.1      | Зачем нужна стратегия портфеля и при чем тут маркетинг | 5           | 4                      | 1                                          | Тестирование   |
| 5.2      | АВС-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   |
| <b>6</b> | <b>Бренд компании</b>                                  | <b>12</b>   | <b>9</b>               | <b>3</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>7</b> | <b>Как создать коммуникационную стратегию бренда</b>   | <b>21</b>   | <b>16</b>              | <b>5</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>8</b>  | <b>Бизнес-модели</b>                                       | <b>17</b>   | <b>14</b>              | <b>3</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>9</b>  | <b>Ценообразование</b>                                     | <b>12</b>   | <b>9</b>               | <b>3</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>10</b> | <b>Стратегия продвижения и продаж</b>                      | <b>30</b>   | <b>23</b>              | <b>7</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>11</b> | <b>Как оформить стратегию так, чтобы ее купили</b>         | <b>12</b>   | <b>8</b>               | <b>4</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ</b> |                                     | <b>2</b>    | <b>2</b>               | <b>–</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| <b>Всего:</b>              |                                     | <b>220</b>  | <b>167</b>             | <b>53</b>                                  | <b>–</b>       |

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

Утверждаю  
Директор АНО ДПО  
«Учебный центр СКБ Контур»



*Т. Врубль* 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 |                |
| <b>1</b> | <b>Вводная тема</b>                                      | <b>12</b>   | <b>9</b>               | <b>3</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>2</b> | <b>Как развивать компетенции маркетингового стратега</b> | <b>20</b>   | <b>16</b>              | <b>4</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>3</b> | <b>Ситуационный анализ</b>                               | <b>21</b>   | <b>15</b>              | <b>6</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>4</b> | <b>Клиентская стратегия</b>                              | <b>35</b>   | <b>28</b>              | <b>7</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>5</b> | <b>Стратегия продуктового портфеля</b>                 | <b>26</b>   | <b>20</b>              | <b>6</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 5.1      | Зачем нужна стратегия портфеля и при чем тут маркетинг | 5           | 4                      | 1                                          | Тестирование   |
| 5.2      | АВС-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   |
| <b>6</b> | <b>Бренд компании</b>                                  | <b>12</b>   | <b>9</b>               | <b>3</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>7</b> | <b>Как создать коммуникационную стратегию бренда</b>   | <b>21</b>   | <b>16</b>              | <b>5</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>8</b>  | <b>Бизнес-модели</b>                                       | <b>17</b>   | <b>14</b>              | <b>3</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>9</b>  | <b>Ценообразование</b>                                     | <b>12</b>   | <b>9</b>               | <b>3</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>10</b> | <b>Стратегия продвижения и продаж</b>                      | <b>30</b>   | <b>23</b>              | <b>7</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>11</b> | <b>Как оформить стратегию так, чтобы ее купили</b>         | <b>12</b>   | <b>8</b>               | <b>4</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| 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   |
| <b>ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ</b> |                                     | <b>2</b>    | <b>2</b>               | <b>–</b>                                   | <b>Зачет</b>   |
| <b>Всего:</b>              |                                     | <b>220</b>  | <b>167</b>             | <b>53</b>                                  | <b>–</b>       |