

# Учебная программа

## «Сертификат европейского менеджера»

### The European Business Competence\* License (EBC\*L)

#### Уровень В:

- **Маркетинг и продажи**
- **Финансовое планирование (бюджетирование)**
- **Инвестиции**
- **Финансирование**
- **Бизнес-планирование**

#### Модуль 1:

### Маркетинг и продажи

#### Цели:

По завершению модуля Вы сможете:

- определить, кто именно является клиентом Вашей компании, и в чем состоит ценность Вашего покупательского предложения для него;
- применять различные инструменты маркетинга для создания продукта или услуги, позволяющей максимально эффективно решить проблему клиента или сделать его более успешным.

#### Содержание

Тема	Основные вопросы
1. Основы маркетинга	1.1. Цели и инструменты маркетинга 1.2. Самомаркетинг 1.3. Маркетинговый план
2. Клиент всегда прав	2.1. Мотивы и потребности покупателя 2.2. Поведение клиента и процесс принятия решения 2.3. Сегментация клиентов
3. Исследование рынка	3.1. Цели и критерии исследования рынка 3.2. Этапы исследования рынка 3.3. Источники ошибок при проведении исследования
4. Товарная политика	4.1. Стратегии товарной политики 4.2. Политика в плане ассортимента
5. Ценовая политика	5.1. Основные условия ценовой политики предприятия 5.2. Сигнальная функция цены 5.3. Стратегии ценообразования
6. Политика условий	6.1. Скидка за сокращение срока оплаты 6.2. Штрафной процент за задержку платежа 6.3. Условия оплаты

Тема	Основные вопросы
7. Политика распространения	7.1. Прямая и непрямая продажа 7.2. Франчайзинг
8. Политика коммуникаций	8.1. Имидж корпорации 8.2. Бренд, логотип и слоган 8.3. Корпоративная лексика
9. Реклама	9.1. Постановка целей и определение бюджета рекламы 9.2. Выбор инструментов и средств рекламы 9.3. Психология рекламы
10. Специфические методы и инструменты политики коммуникаций	10.1. Дизайн прямых почтовых сообщений 10.2. Формула AIDA 10.3. Телемаркетинг, событийный маркетинг, спонсорство
11. Анализ компании	11.1. Что определяет компанию? Бизнес-идея, цели и ценности 11.2. Цели заинтересованных лиц 11.3. Требования к персоналу и месту расположения
12. Анализ конкуренции	12.1. Тенденции 12.2. Характеристика отрасли
13. Основы успеха продаж	13.1. Продажи как ежедневный бизнес-процесс 13.2. Этика продаж. Построение доверия 13.3. Подход выиграть-выиграть
14. Этапы процесса коммуникаций при продаже	14.1. Подготовка к процессу коммуникаций 14.2. Открытие, изучение потребностей клиента, представление и аргументация, завершение 14.3. Особенности продажи корпоративным клиентам

## Модуль 2

# Финансовое планирование (Бюджетирование)

### Цели:

По завершению модуля мы сможете:

- применять инструменты финансового планирования и составлять бюджеты фирмы;
- разобраться в основах постановки системы бюджетирования на предприятии.

### Содержание

Тема	Основные вопросы
1. Основы финансового планирования	1.1. Различие финансового и управленческого учета
2. Инструменты финансового планирования	2.1. Цикл управления предприятием 2.2. Бюджетирование как инструмент финансового планирования и реализации стратегии компании 2.3. Последовательность составления бюджетов компании
3. Постановка системы бюджетирования на предприятии	3.1. Технология постановки системы бюджетирования 3.2. Разработка стандарта бюджетирования

## Модуль 3:

# Бизнес-планирование, инвестиции, финансирование

### Цели:

По завершению модуля мы сможете:

- составить бизнес-план развития предприятия;
- проанализировать эффективность проекта;
- определить наиболее выгодные источники финансирования бизнеса.

### Содержание

Тема	Основные вопросы
1. Анализ инвестиций	1.1. Показатели эффективности инвестиций 1.2. Денежные потоки проекта 1.3. Оценка проектов
2. Финансирование	2.1. Финансирование собственным капиталом: новые акции, венчурный капитал 2.2. Финансирование заемным капиталом: банковский кредит, овердрафт, кредит поставщика, лизинг, облигации, факторинг
3. Разработка бизнес-плана	3.1. Пользователи, цели и структура бизнес-плана 3.2. Критерии оценки бизнес-плана 3.3. Трудности ограничения планирования
4. Инструменты анализа и планирования	4.1. SWOT-анализ 4.2. Анализ сценариев 4.3. Портфельный анализ 4.4. ABC-анализ
5. Подготовка к реализации проекта	5.1. Цели и структура плана проекта 5.2. Постановка целей 5.3. Планирование ресурсов 5.4. Команда по выполнению проекта 5.5. Причины провала проектов