**MBA**

**Магістр бізнес адміністрування**

**МАРКЕТИНГ ТА УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ**

**Програма навчання** Американської Асоціації з вищої освіти і акредитації (AAHEA): **Маркетинг та управління продажами. Результат – професійне звання MBA.**

Студент завершує програму Навчання протягом усього життя відповідно до §60 Закону № 111/98 Sb. **Університет видає своїм випускникам сертифікат про закінчення програми навчання протягом усього життя**.

**Скористайтеся можливістю навчатися за допомогою Інтернет-технологій, не маючи маршрутів і маючи можливість розпочати навчання вже зараз!**

**Для кого**

Курс розроблений для керівників та підприємців, відповідальних за стратегічне бізнес-планування та управління, для менеджерів та маркетингових спеціалістів, для менеджерів відділу продажу, представників відділу продажів, для керівників відділів дистрибуції та інших менеджерів і спеціалістів, які у своїй роботі використовуватимуть знання, отримані під час цього навчання.

**Тривалість навчання:**

Незважаючи на те, що навчання триває 12 місяців, у разі завантаженості студент може взяти паузу у навчанні. У разі надзвичайної завантаженості студента навчання можна закінчити навіть за коротший час.

**Цілі навчання:**

Випускник готовий керувати командою та брати на себе відповідальність за весь маркетинговий та бізнес-план. Він готовий працювати керівником відділу маркетингу та продажів, створювати маркетингові та бізнес-стратегії, контролювати їх виконання, створювати та редагувати тексти, листівки, рекламні щити, реклами, теле- та радіокампанії. Він готовий очолити команду з маркетингу та продажів, забезпечити діяльність з продажів та закупівель, спілкуватися з діловими партнерами та важливими клієнтами, створювати маркетингові та торгові кампанії, контролювати їх виконання. Він готовий до оцінки, планування та контролю бюджетів, регулярного звітування перед керівництвом компанії, пошуку нових клієнтів, створення бізнес-плану, проведення переговорів з діловими партнерами, укладання ділових контрактів, організації участі у виставках та ярмарках.

**Система навчання:**

Навчання проводиться за допомогою Інтернет-технологій. Щомісяця Ви отримуєте свій навчальний матеріал через Інтернет, Ви можете навчатися, коли Вам підходить, з будь-якого місця - з дому, роботи, котеджу тощо. Ми намагаємось зробити все, щоб Ви негайно застосували до Вашої практики те, що Ви вивчаєте. Навчальний матеріал спирається на Ваш життєвий та професійний досвід на сьогоднішній день.

Навчальні матеріали розроблені так, щоб дати Вам доступ до сучасної концепції фахівця в даній галузі, а також окреслити очікуване майбутнє.

Вивчивши матеріал наприкінці місяця, Ви складете в документі короткий підсумок того, як можна оперативно використовувати нові знання. Надішліть цей короткий документ викладачеві для оцінки.

Наприкінці навчання Ви підготуєте дисертацію, де опрацюєте проблему, яка існує у роботодавця, або за темою, яка Вас зацікавить.

Що стосується групи, яка складається з кількох студентів з одного робочого місця, така група подає спільну дисертацію, яку вони захищають разом. Крім того, всі студенти отримують знижку на вартість навчання за індивідуальною домовленістю.

Ви захистите дисертацію перед комісією у складі професорів, доцентів і практиків.

**Зміст навчання**

**Перший семестр**

Маркетинг

Поведінка клієнтів

Роль відділу маркетингу та продажів у розробці стратегічних бізнес-документів

Створення та управління командою з маркетингу та продажу

Як стати успішним торговим представником

**Другий семестр**

Маркетинг та Інтернет-комунікації

Звітність та контроль

Соціальні мережі та маркетинг

Штучний інтелект, великі дані та маркетинг другої половини 21 століття.

Заключний семінар