

## **Экспресс курс по маркетингу «Как найти и удержать своего клиента»**

Курс рассчитан на лиц, занимающихся продажей товаров и услуг  
Продолжительность курса -16 часов

Основная цель:

- ознакомить слушателей с теоретическими основами маркетинга;
- помочь найти своего покупателя и определить, с помощью чего его можно удержать.

Курс состоит из трёх модулей, а именно:

- Понимание своих клиентов:
  - потребители и заинтересованные стороны
  - товары и услуги
  - маркетинговая смесь
  - понимание потребителей
  - сегментация
  - лестница взаимоотношений с клиентами
  - маркетинг взаимоотношений
  - планирование
- Ориентация на нужды потребителей:
  - продукт, его характеристика и выгоды
  - жизненный цикл продукта
  - бренд и его ценность
  - цена и ценность
  - факторы, влияющие на процесс ценообразования
  - каналы распределения
  - процесс коммуникации
- Создание ценности для своих покупателей:
  - понимание ваших потребителей
  - конкурентное окружение
  - цепочка ценностей
  - лояльности потребителей

В ходе занятий слушатели будут выполнять различные практические задания, связанные с их непосредственной деятельностью, а также напишут краткий маркетинговый план для своей организации.

Занятия проходят раз в неделю с 17.00 до 20.00.

Можно, при желании заказчика, провести весь курс в течении 2-х дней, (т.е. суббота – воскресенье).

Минимальная группа 8 человек.

Стоимость 150 евро с человека (в стоимость включены учебные материалы и кофе-пауза).

ИНФО: 6 165 181 [humanit@shi.ee](mailto:humanit@shi.ee)