



**Программа дополнительного профессионального
образования «МАРКЕТИНГОВАЯ ЛОГИСТИКА»**



Современные тенденции на рынке



- Рост профессиональных требований



- Часть развития территории



- Новая культура потребления



- Рост инвестиционной активности



- Рост профессиональных требований

Законодательство предъявляет всё более высокие требования к образовательному уровню и профессиональной компетенции руководителя любого предприятия.

Как Вы оцениваете свои профессиональные перспективы?

Современные тенденции на рынке

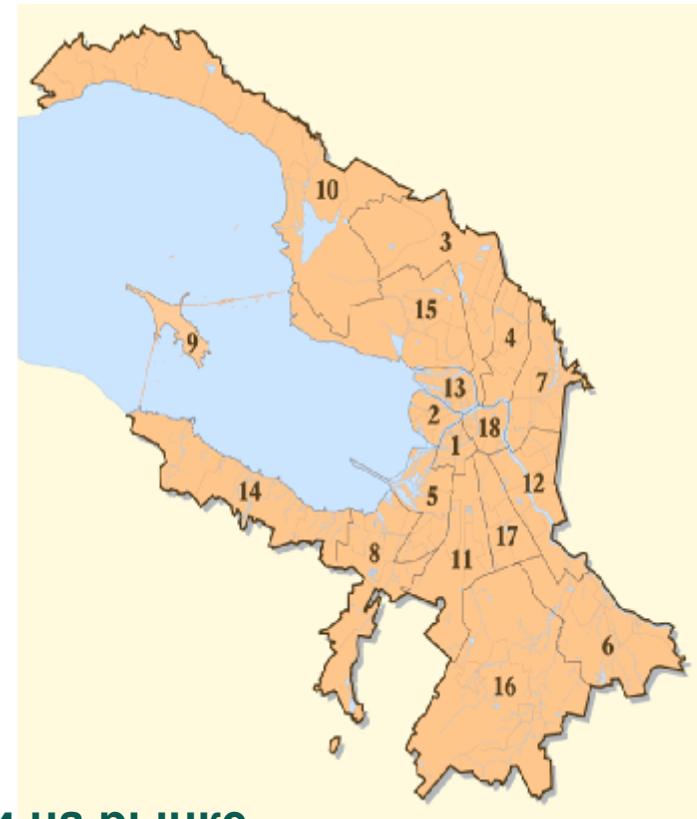


2

• Часть развития территории

Место предприятий в развитии территории – переход к кластерному принципу организации бизнеса.

Вы планируете долгосрочную карьеру в выбираемой отрасли?



Современные тенденции на рынке

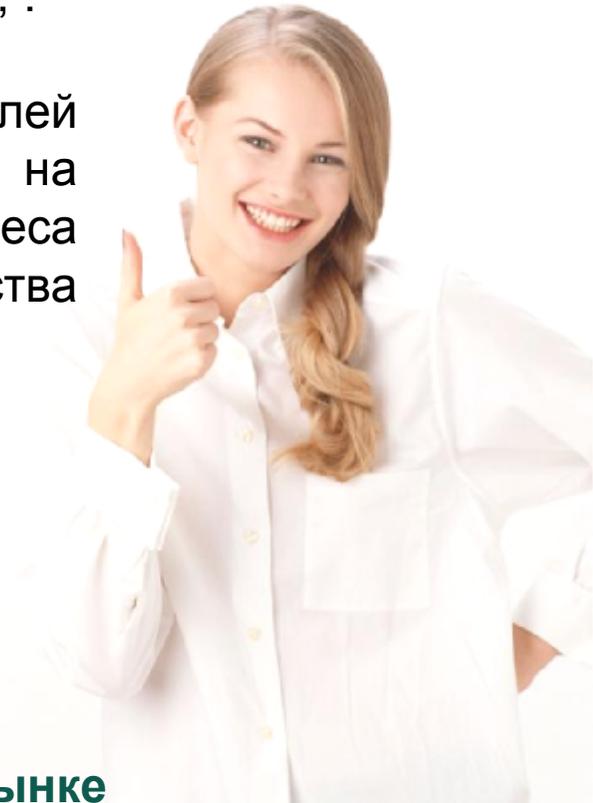


• Новая культура потребления

Профессии быстро меняют свою престижность, .

Современное поколение активных потребителей товаров и услуг всё больше ориентировано на качество и удобство. Это требует от бизнеса постоянного улучшения своей работы и качества персонала.

Вы планируете дальше развивать свой бизнес?



Современные тенденции на рынке



• Рост инвестиционной активности

Кризис показал, что население крупных городов России даже в сложных экономических условиях интерес к инновациям и инвестиции в них растут. Это приводит к развитию корпоративных методов управления и «отдалению» собственника от бизнеса и формализации отношений работник-работодатель.



Специалистов по отбору управленческого персонала больше ориентируется на наличие профильного образования, а не на опыт практической работы, пусть даже и успешный.

Вы уже готовы к новым перспективам?

Современные тенденции на рынке



**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ!**



МЫ ПРОФЕССИОНАЛЫ В ОБУЧЕНИИ ВЗРОСЛЫХ И ПОДГОТОВКЕ РУКОВОДЯЩИХ РАБОТНИКОВ!

СТАНДАРТНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОБУЧЕНИЮ ВЗРОСЛЫХ (РУКОВОДИТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ И СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ):

1. **Сбалансированная нагрузка** (предупреждение срывов обучения), рассчитанная на эффективное обучение необходимой продолжительности (не менее 72 часов, не менее 12 недель).
2. **Авторские методы обучения** позволяющие эффективно работать с группой где объединены участники разного уровня подготовки и знаний.
3. Ориентация не только на **профессиональные знания**, но и на **личностный рост обучающегося** (навыки лидерства, управленческие приемы и технологии, уважительная и деловая атмосфера в группе).
4. Современные **методы управления**, планирования и контроля **эффективные для малого и среднего бизнеса**

БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ ВЫБИРАЯ МЕСТО ОБУЧЕНИЯ!!!

**Программа дополнительного профессионального
образования**

«МАРКЕТИНГОВАЯ ЛОГИСТИКА»

Маркетинг и логистика это прежде всего ВЗАИМООТНОШЕНИЯ на рынке!

Стекхолдер

заинтересованная сторона:
лицо или группа,
заинтересованные в деятельности
или успехе организации. Примеры:
потребители, владельцы,
работники организации,
поставщики, банкиры, ассоциации,
партнеры или общество

Гост Р ИСО 9000



Клиент – заинтересованная сторона!

КЛИЕНТ м. лат. покровительствуемый кем, подкрылыш чей.

Толковый словарь Даля, 1863-1866

КЛИЕ'НТ, а, м. [латин. cliens]. 1. В древнем Риме — неполноправный гражданин, зависевший в правовом отношении от покровителя-патрона (истор). 2. Лицо, поручившее ведение своего дела адвокату, защитнику.

Толковый словарь Ушакова, 1935-1940

КЛИЕНТ (от лат. cliens) — лицо, пользующееся услугами учреждения, организации, предприятия.

Экономический словарь, 2007

**КЛИЕНТ
ТОТ КОГО
ВЫ
заинтересовали**





**Курс молодого бойца
современного Российского бизнеса**
(краткое описание методологии «9 ключей бизнеса»®)

Санкт-Петербург
2009

Куда обращаться?



Заключение договоров на обучение в деканате факультета дополнительного профессионального образования в здании университета ул.Гастелло, 15, в ауд. С-36 в понедельник-пятница с 10 до 17 часов. Формы договоров есть на сайте <http://www.ismss.ru/>

тел. (812) 708-38-85

Акция одного дня: 25% скидка только 23 октября



**СТАНЬТЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ
РУКОВОДИТЕЛЕМ –
РАЗВИВАЙТЕ СЕБЯ И СВОЙ БИЗНЕС!**



**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ**

www.ismss.ru