



**Специальность: 080507.00 «МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ»
УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

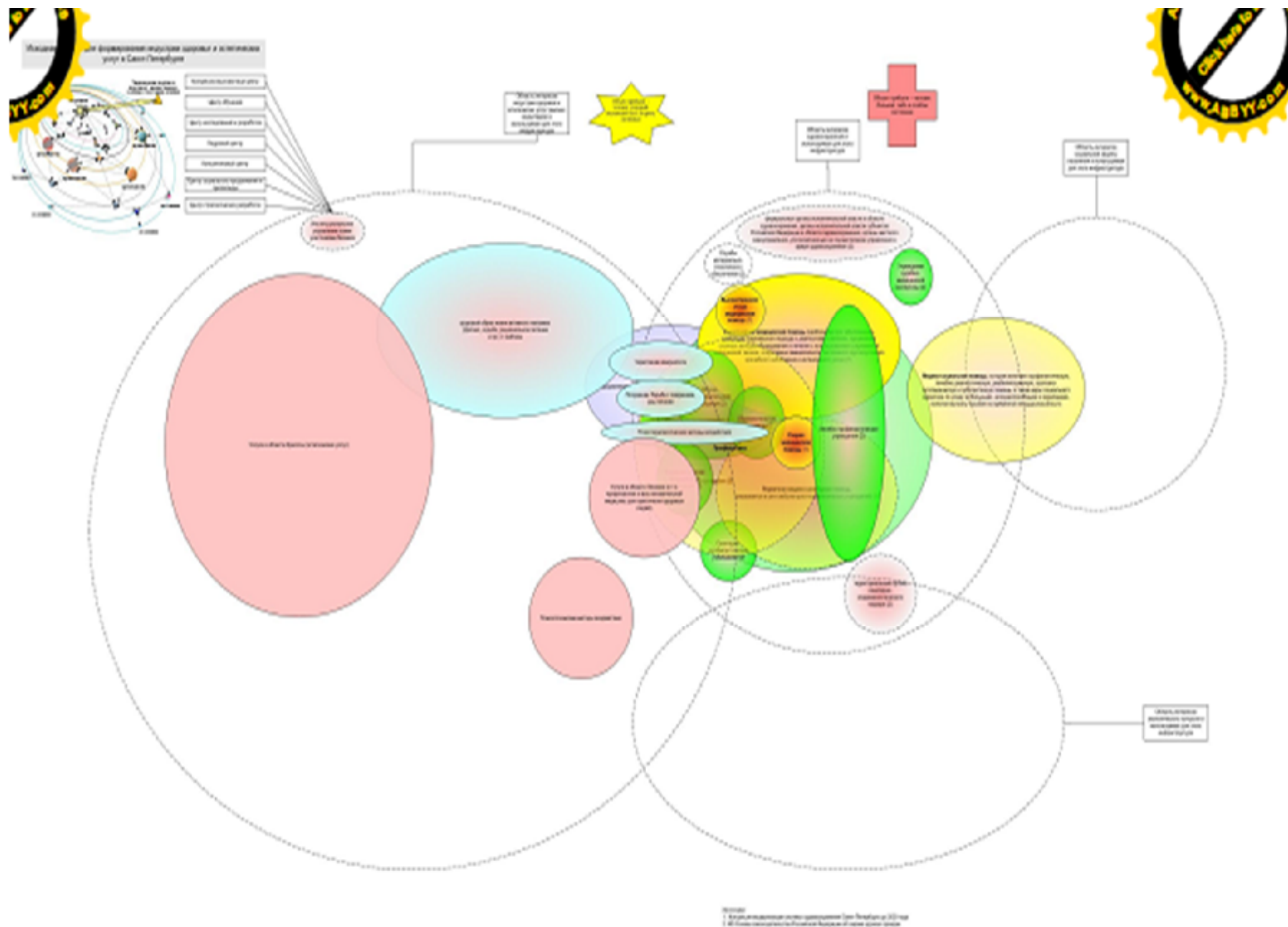
Курс профессиональной подготовки:

Профи-Wellness

Пусть меня узнают

Правила поведения на занятиях:

1. Без разрешения аудио-, видео- и фотосъемка запрещены.
2. Собственные бейджи с именами приветствуются.
3. Все вопросы в конце темы или во время обсуждения.
4. Телефоны – выключить звук. При необходимости срочно переговорить – спокойно и тихо выйти из помещения.
5. При необходимости уйти с занятий – предупредить менеджера группы или преподавателя.
6. Реклама своего предприятия, продукции или самореклама, а так же вопросы не по теме, вопросы личного или общего характера – запрещены.
7. Обмен профессиональным опытом и личными наблюдениями приветствуется во время обсуждения соответствующих тем и в перерывах.





Термины и определения

Маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

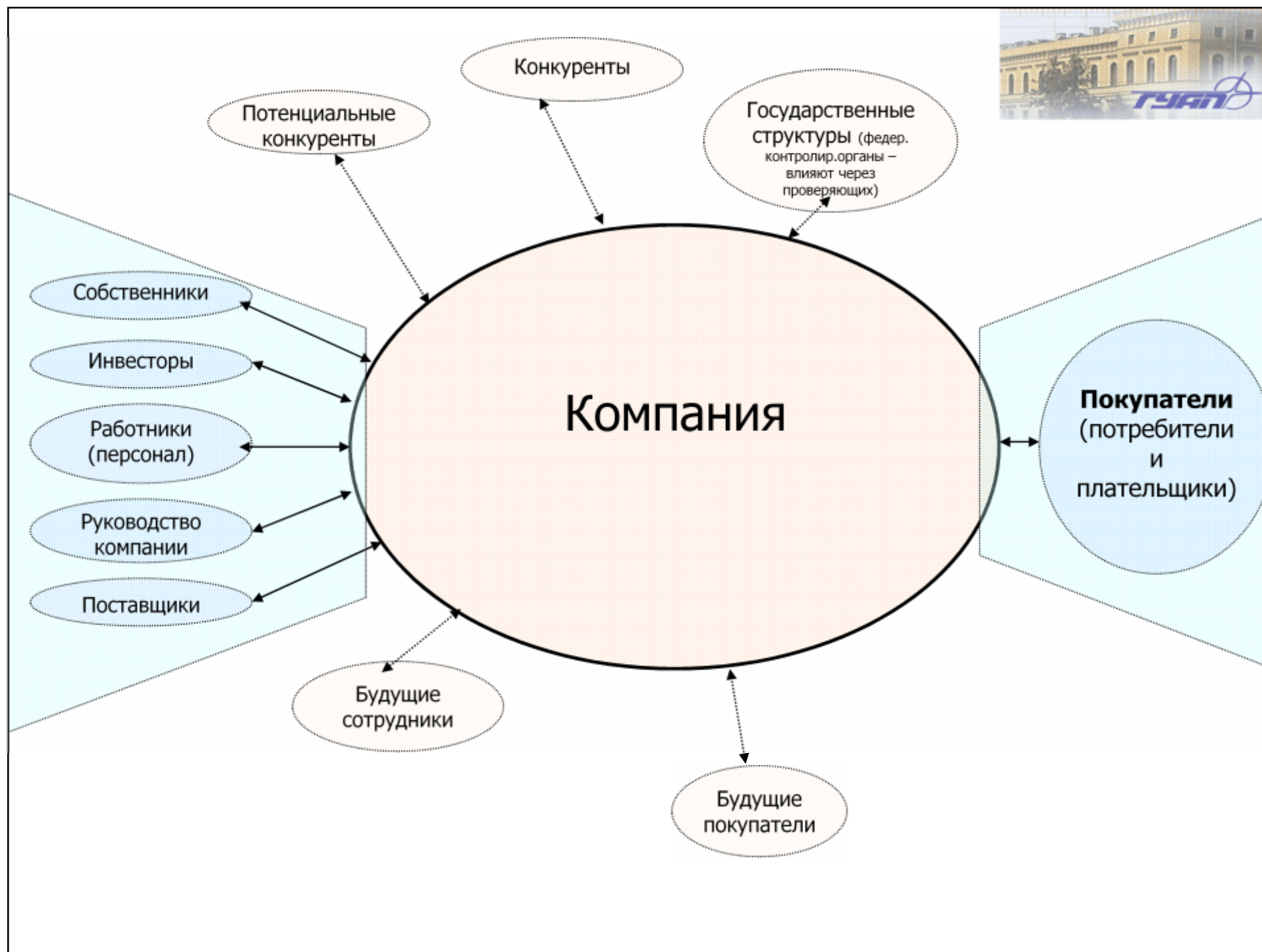
Ф.Котлер



Термины и определения

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

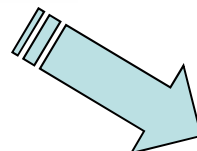
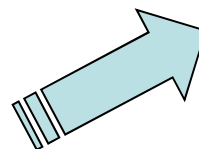




?

Кто ты, мой
стекхолдер

Администрато
р



Дом, семья

Работа

Личная жизнь



РЕШЕНИЕ

Выбор и ведение определенного
стиля жизни

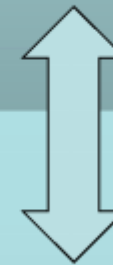
Желание поддерживать традиции,
принадлежность к определенному кругу,
хобби, физическое благополучие

ЖЕЛАНИЕ

Стремление к удовольствию и
релаксации

Желание повторения приятных
ощущений, переживаний, состояний

**Основные мотивы
КЛИЕНТА
Вэлнесс**



НАМЕРЕНИЕ

Необходимость восстановления

Желание устранить косметические
дефекты, физический дискомфорт,
нервное напряжение

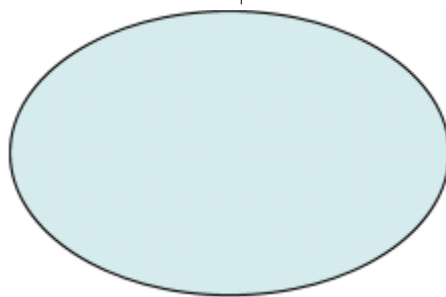
НАБЛЮДЕНИЕ

Поиск возможных впечатлений,
развлечений, удовольствий

Желание получить новый опыт,
попробовать изменить себя

Технологии

Маркетинг и реклама



Компетентность

Рынок

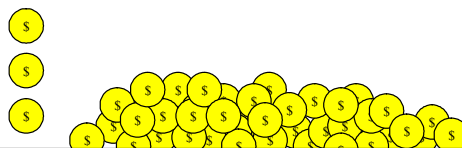


Термины и определения

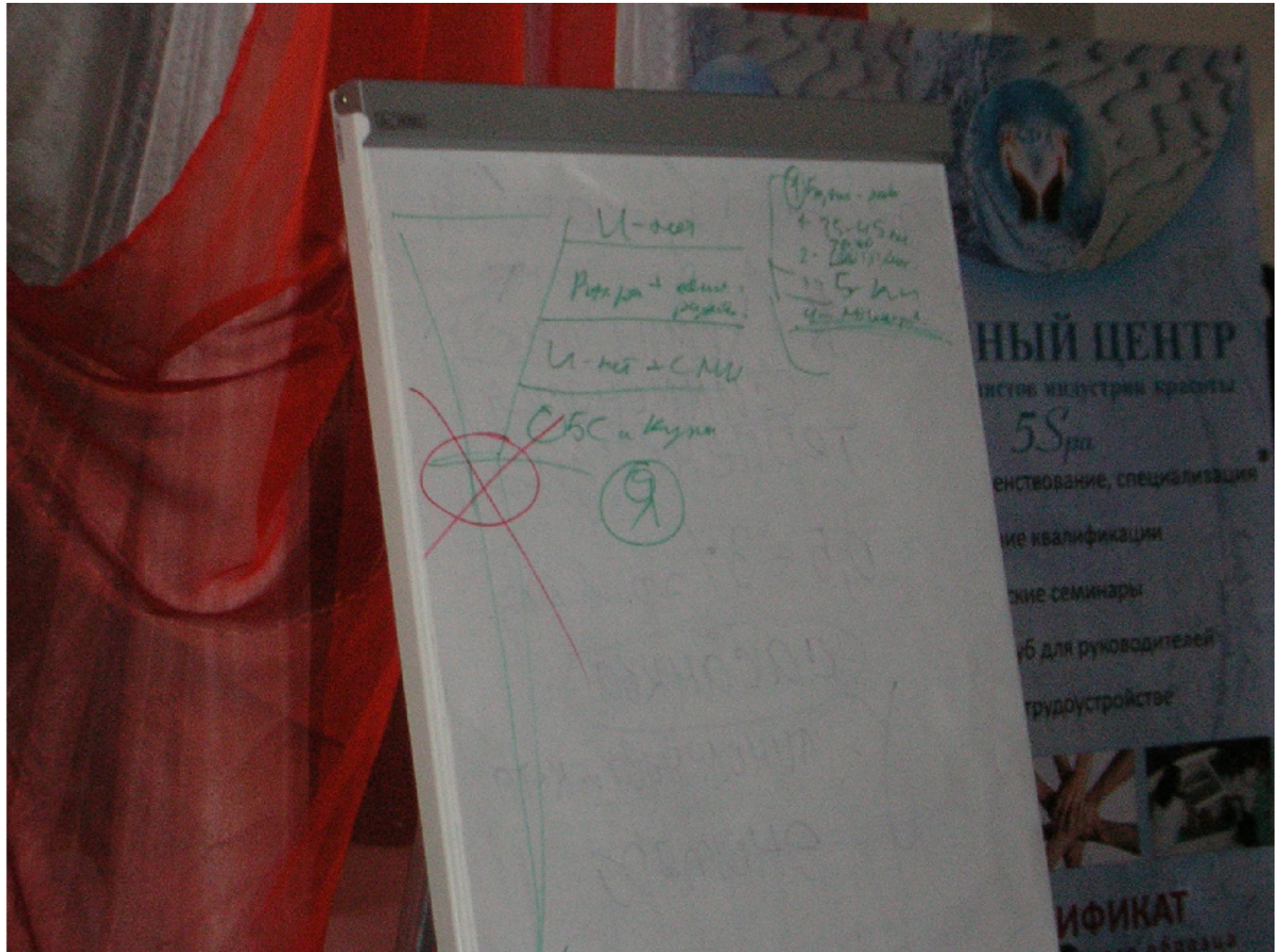
Воронка продаж (sales pipeline) - это специальный термин, обозначающий установленный процесс продаж.

Вороночные продукты:

**Канальные
продукты
(услуги):**



a



Polymers

Plum

T A

МТ База
ИТАТ (Иркутск)
Технологии
Потребности.

Цена (прайс)

И. М. Д. Ж.
Обучение
ассистентов
юр. лица

Сталь

Желание

- Φ (Coulomb's law)
- $\nabla \cdot \mathbf{E} = \rho / \epsilon_0$
- $\nabla \times \mathbf{E} = -\partial \mathbf{B} / \partial t$
- $\nabla \cdot \mathbf{B} = 0$
- $\nabla \times \mathbf{B} = \mu_0 \mathbf{j} + \mu_0 \epsilon_0 \partial \mathbf{E} / \partial t$

Намерения

персонал (состав)
оборудования (техническая)
Результаты
интервью
Характер (качество обслуживания)

Handwritten: Handwritten

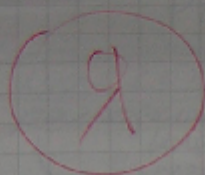
нов технологий
разместить
культурный
контент
покажет

(Answer) 4

21

5

P



1 Доч.
Мама
Муж.

Сем.

Сем. + Сем. + Сем.

2 Сем. + Сем. + Сем.

Сем. + Сем. + Сем.

Сем. + Сем. + Сем.

Сем. + Сем. + Сем.

Сем. + Сем. + Сем.

Сем. + Сем. + Сем.

Сем. + Сем. + Сем.

Сем. + Сем. + Сем.

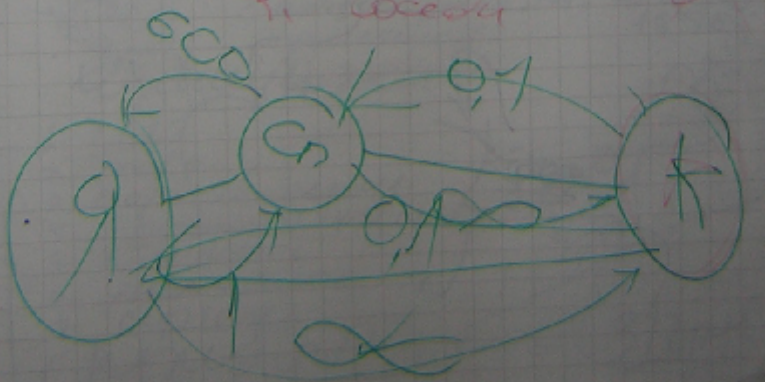
Сем. + Сем. + Сем.

Сем. + Сем. + Сем.

Сем. + Сем. + Сем.

3 Другая Сем.

Сем. + Сем. + Сем.



Спасибо за внимание!

WWW.ISMSS.RU

