

Аннотация
программы повышения квалификации
«Маркетинг продаж: создание потребительской лояльности»

Категория обучающихся, требование к образованию: допускаются специалисты отдела маркетинга и продаж транспортных услуг и других подразделений, взаимодействующих с клиентами, имеющие средне профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие средне профессиональное и (или) высшее образование.

Трудоемкость обучения: 40 академических часов.

Срок освоения программы: 5 рабочих дней.

Форма обучения: очная.

Документ, выдаваемый по результатам обучения: удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

Краткое содержание программы

Маркетинг и управление продажами. Процессный подход. Принципы эффективного использования логистики в предприятиях транспорта. Условия повышения результативности профессиональной деятельности коммерческих агентов (менеджеров).