

Международная квалификационная программа **NIMA-B MARKETING MANAGEMENT**

Программы **Нидерландского Института Маркетинга (NIMA)** – это международные среднесрочные программы (продолжительностью 5 месяцев) профессиональной сертификации в сфере маркетинга, рекламы и продаж которые в Украине координирует голландская образовательная компания **Европейский Центр Развития Компетенций (ECCD)**.



Программы **NIMA** – единственные квалификационные программы в Украине, аккредитованные Европейской Маркетинговой Конфедерацией (EMC) в соответствии с **Европейской Квалификационной Системой Оценки (EQF)**.

Справка:

Европейская комиссия по вопросам образования, на одном из заседаний Европарламента, в сентябре 2006 года, сформировала рекомендацию к созданию унифицированной **Европейской Квалификационной Системы Оценок (European Qualification Framework - EQF)**. Данная система призвана стандартизировать систему оценок квалификационных программ европейских стран, помочь работодателям и соискателям сравнивать и эффективнее оценивать различные уровни квалификаций. В сфере маркетинга, квалификационный уровень EQF присваивается **Европейской Маркетинговой Конфедерацией (EMC)**. Выпускники аккредитованных программ получают специальный сертификат о присвоении квалификационного уровня EQF, и только аккредитованные программы признаются во всех странах Европейского союза. **Программы NIMA – единственные аккредитованные программы в сфере маркетинга в Европе.**



NIMA-B Marketing Management – программа управленческого уровня, ориентирована на маркетинг менеджмент в чьи профессиональные обязанности входит: управление департаментом маркетинга, маркетинговое планирование, оценка эффективности маркетинговых решений, участие в бизнес планировании организаций. Участники программы, как правило, занимают позиции: маркетинг-директора, бренд-менеджера, продакт-менеджера, менеджера категории и т.д.

Основные преимущества программы NIMA-B Marketing Management:

- **международная аккредитация**
- **акцент программы не на теории, а на практических навыках и компетенции** - на занятиях обсуждаются ситуации из опыта тренеров и участников, решаются реальные, актуальные для участников и их компаний задачи, рассматривается локальный и международный маркетинговый опыт.
- все **тренеры/преподаватели программы – маркетологи-практики**, отобранные согласно требованиям **NIMA**, имеющие релевантное бизнес-образование (MBA, PhD, NIMA-C и т.д.), обладающие богатым профессиональным опытом (более 6 лет в сфере маркетинг-менеджмента) и занимающие топ позиции в ведущих компаниях Европы и Украины.
- базовый **язык обучения – русский**
- во время программы участники посещают **гостевые лекции**, которые проводят представители крупнейших или наиболее инновационных компаний в Украине, а также приглашенные гости из Европы, что дает возможность слушателям развивать деловые контакты и делиться опытом.
- **индивидуальный подход – коучинг** – работу каждого участника индивидуально координирует голландский коуч-преподаватель, который работает с участником во время подготовки индивидуального проекта.

- подробный план курса NIMA - **syllabus** – поможет участникам организовать свое время обучения в рамках программы.

- инновационный подход к обучению, в частности **менеджмент-симуляция**. Каждый участник программы уровня **NIMA-B Marketing Management**, на время обучения, пробует себя в роли члена одной из менеджмент-команд, управляющей компанией по производству сока. Это on-line игра, которая максимально имитирует реальные бизнес-процессы рыночной среды. Участники тренируют навыки: оценки информации, в том числе на основе анализа финансовой отчетности; принятия решений; работы в команде; оценки эффективности принятых решений и т.д.

- **e-learning** среда для новых участников и выпускников. **Европейский Центр Развития Компетенций** внедрил систему вне-учебного взаимодействия участник-тренер, участник-участник, участник-организатор, которая также объединяет выпускников **NIMA** прошлых сезонов. Эта on-line система размещается на сайте **ECCD** и служит для повышения качества обучения и взаимодействия всех участников программ **NIMA**, а также развивает возможности для **networking** – приобретения новых контактов и знакомств для участников программ.

Описание программы NIMA-B Marketing Management

Программа **NIMA-B Marketing Management** – программа для опытных специалистов с экономическим или маркетинговым образованием и с опытом работы в сфере маркетинга не менее 2-х лет, из них, один год на позиции, принимающей маркетинговые решения. Программа поможет повысить квалификацию, найти новые деловые контакты, а также подтвердить профессиональный уровень.

Квалификация **NIMA-B Marketing Management** подтверждает, что кандидат компетентен в вопросах маркетингового планирования и управления, а также принципов стратегического маркетинга в национальном и глобальном контексте.

Программа состоит из тематических блоков-модулей, которые в свою очередь делятся на занятия. Продолжительность одного модуля в среднем составляет 9 учебных часов в аудитории и 18 часов самостоятельной подготовки (включая выполнение индивидуальных и групповых заданий).

План модулей программы:

1. Введение в систему обучения в рамках программ **NIMA**
2. Маркетинговое управление: стратегия и цели
 - Эволюция и изменения в сфере маркетингового управления
 - Согласование бизнес стратегии и маркетингового менеджмента
 - Анализ миссии, ценностей компании и ключевых компетенций
 - Иерархия целей и горизонты планирования
 - Маркетинговый план как управленческий инструмент
3. Анализ внешней среды компании
 - Основные тренды макросреды
 - Политическая и правовая среда
 - Экономическая среда и аспекты глобализации
 - Социо-демографическая и социо-культурная среда
 - Технологическая среда
 - Анализ отрасли: конкуренция, кооперация и бенчмаркинг
4. Поведение потребителей
 - Анализ ключевых факторов, влияющих на поведение потребителей
 - Процесс принятия решения о покупке

- Кросс-культурные отличия потребительского поведения
- Потребители как клиенты
- 5. Анализ внутренней среды компании
 - Портфельный анализ
 - Финансовый анализ
 - Логистика и производство
 - НИОКР и инновации
 - Аудит маркетинговой политики и продаж
 - Анализ брендов
- 6. Управление маркетинговой информацией
 - Анализ данных и определение потребностей в исследованиях
 - Техники прогнозирования на основе имеющихся данных
 - Управления системами маркетинговой информации (MIS) и CRM системами
- 7. Маркетинговая стратегия и планирование
 - SWOT-анализ для различных сочетаний товар/рынок
 - Сегментирование, позиционирование и подходы к рынку
 - Определение маркетинговой стратегии и постановка целей
- 8. Бренд-менеджмент
 - Бренд-стратегии и политика
 - Бренд-личность, бренд-ценность и бренд-капитал
 - Ребрендинг
- 9. Управление комплексом маркетинга
 - Стратегии управления продуктом
 - Запуск новых продуктов
 - Ценовые стратегии
 - Стратегии дистрибуции
 - Интегрированные маркетинговые коммуникации
 - Другие элементы маркетингового комплекса
- 10. Международная маркетинговая политика
 - Стратегические решения о выборе рынка
 - Стратегии выхода на внешние рынки
 - Международный комплекс маркетинга
- 11. Оценка и обратная связь
 - Оценка эффективности маркетингового менеджмента и планирование
 - ROI на маркетинговые усилия
 - Модель сбалансированных показателей (BBSC)
 - Управление качеством
- 12. Навыки проведения презентаций
- 13. Менеджмент симуляция **Primoris** – управление компанией
- 14. Подготовка к квалификационным экзаменам

Документы, которые получают участники, после успешной сдачи экзамена:

Участники, после успешной сдачи аттестации, получают 3 документа:

- **диплом** Нидерландского Института Маркетинга (**NIMA**)
- **сертификат** Европейской Маркетинговой Конфедерации (EMC), **EQF 6/8 Marketing Manager**
- **сертификат** Образовательного и Тренингового Центра Нидерландов (ETCN)

Требования к участникам

- Теоретическая база в области маркетинга
- Высшее маркетинговое или экономическое образование
- Не менее 2 (двух) лет подтвержденного практического опыта, из них один год на позиции, принимающей маркетинговые решения



Экзамены:

После окончания программы **NIMA-B Маркетинг Менеджмент** участники сдают два экзамена:

- экзамен по теории продолжительностью в 3 часа. Теоретический письменный экзамен включает решение кейсов, с предоставлением развернутых ответов.
- практический экзамен - презентация и защита индивидуального проекта

- маркетингового плана, для выбранной компании.

Организация обучения

Организация обучения в рамках программ **NIMA** привязана к экзаменационным сессиям, которые проходят два раза в год: зимой (февраль) и летом (июль). Участники сдают экзамены одновременно во всех странах, где представлен Нидерландский Институт Маркетинга.

Учебные дни:

Пятница с 19-00 до 22-15 (3 часа с учетом перерыва на кофе-брейк)

Суббота с 10-00 до 13-15 (3 часа с учетом перерыва на кофе-брейк) или до **17-00** (6 часов с учетом 2-х перерывов на кофе-брейк и перерыва на ланч).

Обучение не проходит в праздничные и предпраздничные дни, а также резервируется время для выполнения индивидуальных и групповых заданий.



Продолжительность обучения составляет **5 месяцев**.

Место проведения занятий

Занятия проходят по адресам:

- г. Киев, ул. Смоленская 31-33, тренинг-центр компании Инком, корпус "Центр Знаний" (ст. М Шулявская)
- г. Киев, пр. Московский, 6, ауд. 1207, бизнес-центр «Петровка-Центр» (ст. М Петровка, напротив ТЦ «Городок»).

Для регистрации на программе **NIMA-B Marketing Management** необходимо:

1. На сайте **Европейского Центра Развития Компетенций**, www.eccd.com.ua, в разделе «**Регистрация**» заполнить регистрационную форму.
2. Направить на электронный адрес admission@eccd.com.ua свое резюме в последней редакции на одном из языков – рус/укр/англ. Резюме будет передано экспертам в Нидерланды, чтобы в течении 2-3 дней получить рекомендацию к зачислению участника на тот или иной уровень программ.

3. В случае, если к резюме возникнут вопросы – кандидату будет предложено пройти тест или собеседование для определения уровня подготовки.

Стоимость участия в программе:

Стоимость программы **NIMA-B Marketing Management** составляет **2900 EUR [НДС включен]**

Оплата производится поэтапно (5 этапов).

Что входит в стоимость программы:

- Непосредственно обучение (75 часов учебных часов + индивидуальная работа с коучем)
- Регистрация на 2-а экзамена (практический и теоретический)
- Книги и учебные пособия, используемые в программе (2 учебника, дополнительные материалы для чтения и методические пособия)
- Кофе-брейки в перерывах между занятиями
- Участие в бизнес-симуляции
- Участие в гостевых лекциях, в том числе после окончания курса
- Постоянный доступ к системе e-learning (даже после окончания программы)
- Взаимодействие в рамках Ассоциации выпускников (NIMA Alumni Network)

Команда **Европейского Центра Развития Компетенций** рада ответить на Ваши вопросы относительно программ **NIMA**, философии, организации и содержания обучения!

Наши контактные данные:

www.eccd.com.ua

eccd@eccd.com.ua

+38 (044) 468 15 65

+38 (044) 587 60 54

+38 (067) 2 400 300

Контактные лица:

Координатор программ NIMA в Украине – **Антон Бабогло**

Anton.Baboglo@ECCD.com.ua

Менеджер по развитию бизнеса – **Ольга Колядина**

Olga.Kolyadina@ECCD.com.ua

Менеджер программ NIMA – **Катерина Иванцова**

Kateryna.Ivantsova@ECCD.com.ua