შპს ევროპის ბიზნეს სკოლა და კონსალტინგი

პროფესიული გადამზადების პროგრამის - მარკეტინგის და გაყიდვების სპეციალისტი - მარკეტერი

თბილისი 2020

1. ზოგადი ინფორმაცია პროგრამის შესახებ

პროგრამის სახელწოდება: მარკეტინგის და გაყიდვების სპეციალისტი - მარკეტერი
პროგრამის სახე: ☐ პროფესიული მომზადება ☒ პროფესიული გადამზადება
ეროვნული კვალიფიკაციების ჩარჩოს დონე: ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☒ 5
პროგრამის ხანგრძლივობა კვირებში: 12
კვირეული სასწავლო საათობრივი დატვირთვა: 9
მსმენელთა რაოდენობა ჯგუფში: მინიმალური - 12 მაქსიმალური - 25
პროგრამაზე დაშვების წინაპირობები: - სრული ზოგადი განათლება - საქონლის/მომსახურების გაყიდვის პროცესში მონაწილედ მუშაობის არანაკლებ ექვსი თვის სამუშაო გამოცდილება (გამყიდველი, კონსულტანტი, სავაჭრო აგენტი და სხვა)
პროგრამის მიზნები: პროგრამის მიზანია გაყიდვების სფეროში საბაზისო გამოცდილების სპეციალისტები გადაამზადოს მარკეტინგის მიმართულებით ორგანიზაციის საქონლისა და მომსახურების გაყიდვების გაზრდის ხელშეწყობისათვის. აღნიშნული პროგრამით განსაზღვრული სწავლის შედეგების ფლობა მათ დაეხმარებათ მიიღონ მონაწილეობა ორგანიზაციის საქონლისა და მომსახურების კონკრეტულ მომხმარებელთა მოთხოვნილებების შესწავლასა და ამ მიზნით წარმოებული საქონლის და მომსახურების ორიენტაციის, სამომხმარებლო მოთხოვნის ფორმირების, სტიმულირებისა და გაყიდვის

გაფართოების პროცესში, რისთვისაც დარგის თანამედროვე მიდგომების გათვალისწინებით, შეძლებენ: მომხმარებელთა საჭიროებებისა და მოთხოვნილებების იდენტიფიცირებას, გაყიდვების არხების იდენტიფიცირებასა და გაყიდვების პროცესის დაგეგმვას, ბაზრის სეგმენტაციას, გაყიდვების გაზრდის მიზნით აქტივობებისა და სოციალური მედია კამპანიის დაგეგვა-განხორციელებას, გაყიდვების ვარდნის რისკებისა და პრევენციული ღონისძიებების განსაზღვრას.
სწავლის შედეგები (რომელიც აღინიშნება ცოდნით ან/და უნარით ან/და კომპეტენციით) **1. მომხმარებელთა საჭიროებებისა და მოთხოვნილებების იდენტიფიცირება;** **2. გაყიდვების არხების იდენტიფიცირება და გაყიდვების პროცესის დაგეგმვა;** **3. ორგანიზაციის შესაბამისი ბაზრის სეგმენტაცია;** **4. ორგანიზაციის მარკეტინგისა და გაყიდვების კამპანიების ორგანიზება;** **5. ორგანიზაციის სოციალური მედია კამპანიის ორგანიზება;** **6. გაყიდვების ვარდნის რისკებისა და საპრევენციო ზომების განსაზღვრა.**
პროგრამის შემუშავების საფუძველი: - ეკონომიკური საქმიანობების სახეების ეროვნული კლასიფიკატორი (სექცია G – საბითუმო და საცალო ვაჭრობა) - დასაქმების საერთაშორისო კლასიფიკატორი (ISCO - კოდი: 122, 2431, 3322, 5223) - შპს ევროპის ბიზნეს სკოლა და კონსალტინგის დასაბუთება საგანმანათლებლო პროგრამის განხორციელების მიზანშეწონილობის შესახებ
პროგრამის მოკლე აღწერა: პროფესიული გადამზადების პროგრამა - „მარკეტინგის და გაყიდვების სპეციალიტი-მარკეტერი“ განკუთვნილია იმ პირებისათვის, რომელთაც აქვთ სულ მცირე სრული ზოგადი განათლება და საქონლის/მომსახურების გაყიდვების პროცესში მონაწილედ მუშაობის არანაკლებ ექვსი თვის სამუშაო გამოცდილება, რაც დასტურდება დამსაქმებელი ორგანიზაციის მიერ გაცემული დოკუმენტით. სასწავლო პროცესი წარიმართება 12 კვირის განმავლობაში და პროგრამის მოცულობა 108 საათია. სწავლებისას გათვალისწინებულია როგორც ინტერაქციული მეცადინეობები, ისე პრაქტიკული სწავლება. სასწავლო პროცესს გაუძღვებიან დარგის მაღალკვალიფიციური სპეციალისტები. სასწავლო პროცესი მიმდინარეობს **შპს „საქართველოს ბიზნესის აკადემია-SBA“**-ის ბაზაზე. სწავლების განმავლობაში თეორიულ კომპონენტს მსმენელები გაივლიან აკადემიის A სასწავლო გარემოში, ხოლო პრაქტიკული კომპონენტის განხორციელებაში ჩართულია **შპს ევროპის ბიზნეს სკოლა და კონსალტინგი.** პრაქტიკის კომპონენტში მსმენელები მარკეტინგულ აქტივობებს განახორციელებენ იმ ორგანიზაციების მაგალითებზე, რომელთა მომსახურებასაც ახორციელებს **შპს ევროპის ბიზნეს სკოლა და კონსალტინგი.**

პროგრამაზე მსმენელთა მინიმალური რაოდენობაა 12, ხოლო მაქსიმალური რაოდენობაა - 100.

კურსდამთავრებული შესაძლოა დასაქმდეს როგოც მცირე, ისე საშუალო და მსხვილ ორგანიზაციაში:

- მარკეტინგის სპეციალისტად;
- გაყიდვების სპეციალისტად;
- კონსულტანტად ანუ მარკეტერად;
- სხვა პოზიციაზე, რომელიც ემსახურება საქონლისა და მომსახურების გაყიდვების ზრდის პროცესს.

მსმენელთა განმავითარებელი შეფასებები ტარდება სწავლების პარალელურად, როგორც თეორიულ, ისე პრაქტიკულ კომპონენტში.
განმსაზღვრელი შეფასება ტარდება მე-12 კვირას. მსმენელთა შეფასება ხორციელდება ტესტირებითა და პრაქტიკული დავალების (პროექტის) შესრულებითა და წარმოდგენით. სწავლის შედეგების დადასტურებისათვის განსაზღვრული დავალებები, ერთიანობაში ქმნის ორგანიზაციის მარკეტინგისა და გაყიდვების მიმართულებით აქტივობათა კომპლექსს.
შეფასება ითვალისწინებს მხოლოდ ჩათვლის პრინციპებზე დაფუძნებული (კომპეტენციების დადასტურებაზე დაფუძნებული) სისტემის გამოყენებას და უშვებს შემდეგი ორი ტიპის შეფასებას:
ა) სწავლის შედეგი დადასტურდა;
ბ) სწავლის შედეგი ვერ დადასტურდა
პროფესიული გადამზადების პროგრამის ფარგლებში გათვალისწინებული სწავლის შედეგების მიღწევის შემდეგ, კურსდამთავრებული მიიღებს სახელმწიფოს მიერ აღიარებულ სერტიფიკატს და დანართს, რომელშიც ფიქსირდება პროგრამის ფარგლებში მიღწეული ცოდნა და უნარები