

Анотація

до дисципліни «Стратегія підприємства»

Менеджер, як професійний керуючий, повинен вміти приймати рішення, які ведуть керований ним об'єкт (підприємство) до стратегічної мети.

В умовах стохастичного (випадкового) і динамічного (мінливого в часі) середовища діяльності об'єкта управління (підприємства), прийняття керівником якісного рішення є складним питанням. Інструментом вирішення такого завдання є стратегічний менеджмент, теоретичні та практичні основи якого розглядаються в курсі «Стратегія підприємства».

Отримані знання дозволять менеджеру обґрунтувати та реалізувати на практиці стратегію досягнення об'єктом управління стратегічної мети.

Анотація

до дисципліни «Клієнт-менеджмент та управління продажами»

Завданням будь-якого бізнесу – є виробництво продукції чи послуги, для задоволення конкретних потреб (бажань) споживачів (покупців). Отже, успішний бізнес – неможливий за відсутності інформації про потреби потенційних покупців. Це завдання вирішує клієнт-менеджер.

Кінцева мета будь-якого бізнесу – це не тільки виробництво потрібного споживачеві товару, а й успішна його реалізація. Тому необхідним є перетворення потенційного покупця товару у розряд реального, за допомогою розробки та впровадження ефективних шляхів просування товару (реклама, стимулювання збуту та ін.). Цю інформацію необхідно донести до споживача, сформувавши, тим самим, потребу в товарі. Це завдання також вирішує клієнт-менеджер.

Завершальним етапом реалізації будь-якого товару є якісна організація процесу його продажу. Для цього існує цілий набір спеціальних ринкових інструментів торгівлі (оптова, роздрібна, інтернет тощо). Фахівцем, відповідальним за успішну реалізацію цього етапу, є також клієнт-менеджер.