

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

Профиль «Маркетинг в торговой деятельности»

Квалификация выпускника: Академический бакалавр

Срок обучения: по очной форме - 4 года, по заочной форме – 5 лет, по заочной ускоренной форме (на базе среднего специального (профильного) или второго высшего образования) – 4 года

Маркетинг - основа процветания любой организации. Это сочетание науки и искусства, позволяющее адаптировать деятельность компании к рыночной ситуации, предлагать рынку то, что будет гарантированно востребовано.

Чтобы стать специалистом по маркетингу необходимо обладать определенными личностными качествами. Во-первых, уметь общаться с людьми, быть хорошим психологом. Иметь коммуникативные способности. Во-вторых, обладать аналитическим мышлением. И, в-третьих, быть творческим человеком: уметь сотворить новую идею и активно ее продвигать, придумать необычную стратегию, действовать нестандартно и целеустремленно.

Профиль «**Маркетинг**» дает возможность студентам получить обширные знания в условиях сочетания фундаментальной подготовки в области экономики с основательной научной подготовкой в области исследований рынка и схем деятельности компаний. Маркетологи одинаково хорошо разбираются в проблемах современных рыночных отношений, требованиях потребителей и возможностях компаний по их удовлетворению, взаимодействия предприятия с конкурентами на рынке, схемах взаимодействия структурных подразделений в компании, обеспечивающих усиление эффективности деятельности предприятия. Маркетинговые отделы, учитывая условия потребительского рынка, отвечают за эффективную внутреннюю работу предприятия. Разрабатывают планы мероприятий, нацеленные на восстановление технологии и производство предприятия. Основным результатом работы маркетолога является устойчивое функционирование и развитие предприятия.

Студенты изучают следующие дисциплины: основы маркетинга, рекламная деятельность, поведение потребителей, маркетинговые исследования, мерчандайзинг, товароведение, экспертиза и стандартизация, статистика, прямые формы продаж, маркетинг в отраслях и сферах деятельности, управление маркетингом, рынки потребительских товаров и др.

Выпускники-маркетологи занимаются исследованием рынка, изучением вкусов покупателей, сбором и обработкой информации о торговых марках, фирмах, проведением рекламных акций и презентаций, формированием имиджа продукции и услуг.

Основные профессиональные функции маркетолога:

- разработка бизнес-планов
- анализ мировых и товарных рынков
- изучение потребительского спроса
- изучение конкурентоспособности различных предприятий
- разработка и продвижение торговой марки
- ценообразование

Занимаемые должности: директор по маркетингу, коммерсант-предприниматель, рекламный агент, менеджер по маркетингу и рекламе, бренд-менеджер, маркетолог, маркетолог-аналитик, мерчандайзер, промоутер.

Наш адрес:

443036 г. Самара

ул. Неверова/Линейная, 87/35

тел/факс. (846) 276-86-95; (846) 276-86-46

Телефон отдела кадров и приемной комиссии: (846) 276-86-47

Электронная почта:

Института: director@sireu.ru

Приёмная комиссия: priem@sireu.ru