

1. *«Психологическое обеспечение маркетинговых коммуникаций», 72 часа с 5 по 21 февраля 2019г.*

Программа рассчитана на психологов-практиков, сотрудников клиентской организации, студентов, стремящихся расширить свою профессиональную эрудицию и арсенал методов работы.

Форма обучения: занятия проходят в вечернее время в очном формате.

Стоимость обучения 6000 рублей.

Авторы и ведущие программы:

Беляевская Л.А., генеральный директор рекламного агентства «Группа 7», член Красноярского общественного совета по рекламе, член Российской ассоциации РАППС.

Скутина Т.В., кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии развития и консультирования СФУ; артгештальт терапевт, ведущая образовательных групп по Артгештальт консультированию и терапии, член Арт-терапевтической ассоциации России.

Цель курса: введение слушателей в сферу деятельности и методы работы практического психолога в клиентской организации. Программа знакомит со структурой, условиями реализации процесса продаж в современных условиях, а также с особенностями отношений и общения в условиях продаж. Особое внимание в программе данного курса уделяется вопросам психологического сопровождения процесса продаж, повышения его эффективности, а также обеспечения баланса интересов всех его участников.

По результату обучения вы будете:

- знать структуру, условия реализации и эффективности процесса продаж в современных условиях;
- владеть понятиями и терминами в области маркетинговых коммуникаций, брендинга, рекламы, публичных рилейшинз;
- иметь представление о задачах управления отношениями в клиентской организации;
- иметь представление о навыках делового общения, необходимых руководителям и сотрудникам современной клиентской организации;
- овладеть представлениями о средствах, методах и приемах социально-психологического исследования в продажах;
- овладеть представлениями о средствах, методах и приемах психологического влияния, используемыми в различных формах делового общения;
- отработать некоторые основные приёмы социально-психологического исследования в процессе продаж;
- отработать некоторые основные навыки делового общения в процессе продаж.

По итогу обучения Вы получите удостоверение о повышении квалификации на 72 часа.

Запись на курс и расписание занятий:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScGlb84eJJfbkAGLBYtG15hH2GTsyrYd2njqmdz_bB-aiTgbA/viewform

По всем вопросам обращаться: пр. Свободный, 79, ауд.12-03, т.246-99-32,
ydaineko@sfu-kras.ru Дайнеко Я.М.

Руководитель ЦПиПК ИППС

Дайнеко Я.М.