



АННОТАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
повышение квалификации
«ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Количество часов: 40

Итоговый контроль: зачет

Категория слушателей: специалисты, руководители в сфере экономики и управления, студенты в сфере профессионального образования.

Документ: удостоверение установленного образца о повышении квалификации.

Цель программы: получение теоретических знаний о принципах и методах прогнозирования, приобретение необходимых навыков работы в организации прогнозирования, в определении прогнозируемых показателей спроса на услуги, объёмов продаж, в прогнозировании внутренней и внешней среды в современных условиях.

Содержание программы:

Тема 1 Методология и теория прогнозирования в управлении

Тема 2 Инструментарий прогнозирования

Тема 3 Анализ объекта прогнозирования

Тема 4 Методы научного прогнозирования

Тема 5 Теоретические основы анализа результатов прогнозирования

Тема 6 Прогнозирование спроса на услуги как основа деятельности предприятия

В результате освоения программы слушатель должен:

знать:

– сущность и значение информации в развитии современного общества;

уметь:

– применять методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования;

– прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность;

– выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать их с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;

– осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления коммерческой деятельностью;

владеть:

– навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в профессиональной деятельности;

– навыками критической оценки вариантов товародвижения и обоснования выбранного варианта с позиции оптимальности системы;

– навыками расчета системы плановых показателей профессиональной деятельности.