

# **ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА ТЕМУ**

## ***«НЕОБХОДИМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ МАРКЕТОЛОГА»***

ПОДГОТОВИЛА:

СТУДЕНТКА ГРУППЫ

2 БУ

*МЕЛИКОВА АНАСТАСИЯ*

РУКОВОДИТЕЛЬ: *БОЧАЕВА О.О.*

# КТО ТАКОЙ МАРКЕТОЛОГ? И С ЧЕМ СВЯЗАНА ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ?

- **ПРОФЕССИЯ «МАРКЕТОЛОГ» ИЛИ «МЕНЕДЖЕР ПО МАРКЕТИНГУ» ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В УПРАВЛЕНИИ ВОСПРИНИМАЕМОЙ ЦЕННОСТЬЮ ТОВАРА ДЛЯ РОСТА ПРОДАЖ И ПРИБЫЛИ. ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО, МЕНЕДЖЕР ПО МАРКЕТИНГУ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫМИ НАВЫКАМИ И РАЗВИВАТЬ КОМПЕТЕНЦИИ В КОНКРЕТНЫХ ОБЛАСТЯХ.**



# 9 КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ, КОТОРЫМИ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ МЕНЕДЖЕР ПО МАРКЕТИНГУ

- 1. Аналитические способности**
- 2. Профессиональная компетентность**
- 3. Инициативность**
- 4. Ответственность**
- 5. Результативность**
- 6. Креативность**
- 7. Качество коммуникации**
- 8. Гибкость в работе**
- 9. Саморазвитие и эрудированность**



# КОМПЕТЕНЦИЯ №1 «АНАЛИТИЧЕСКИЕ СПОСОБНОСТИ»

**МАРКЕТОЛОГ ДОЛЖЕН УМЕТЬ:**

**1) АНАЛИЗИРОВАТЬ ДИНАМИКУ ПРОДАЖ И УПРАВЛЯТЬ ПРОГНОЗОМ ПРОДАЖ**

**2) УПРАВЛЯТЬ РЕКЛАМНЫМ БЮДЖЕТОМ И РАССЧИТЫВАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ**

**3) СРАВНИВАТЬ НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ РЕШЕНИЙ И ВЫБИРАТЬ ЛУЧШИЙ ВАРИАНТ**

**4) УСТАНОВЛИВАТЬ ПРИОРИТЕТЫ ДЛЯ ПРОЕКТОВ**

**5) ВСЕГДА ИСКАТЬ ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННУЮ СВЯЗЬ В ПОВЕДЕНИИ КЛИЕНТОВ**



## **КОМПЕТЕНЦИЯ №2 «ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ»** **МАРКЕТОЛОГ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ И СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ СВОИ ЗНАНИЯ :**

- ***СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДИКАХ МАРКЕТИНГА***
- ***СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДОМ КОМПАНИИ***
- ***СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНИК И МЕТОДОВ ПРОДАЖ***
- ***ОСНОВ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ (ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНОЙ И БЮДЖЕТОМ)***
- ***ОСНОВ СОЦИОЛОГИИ И ПСИХОЛОГИИ (ДЛЯ ПОНИМАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ)***
- ***СОВРЕМЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДИЗАЙНА (ДЛЯ ПОНИМАНИЯ ЭСТЕТИКИ)***



## КОМПЕТЕНЦИЯ №3 «ИНИЦИАТИВНОСТЬ»

- МАРКЕТОЛОГ ДОЛЖЕН САМ ФОРМИРОВАТЬ И СТАВИТЬ СЕБЕ ЗАДАЧИ, НЕ ЖДАТЬ ЧУЖИХ УКАЗАНИЙ, ВИДЕТЬ ВОЗМОЖНОСТИ УЛУЧШЕНИЯ БИЗНЕСА И ВОПЛОЩАТЬ ИХ В ЖИЗНЬ.

***«НИ ОДНО ВЕЛИКОЕ ОТКРЫТИЕ НЕ БЫЛО СДЕЛАНО БЕЗ ИНИЦИАТИВЫ»***

*ЭМЕРСОН Р.*



# КОМПЕТЕНЦИИ № 4 И № 5 «ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ»

## *ОТВЕТСТВЕННОСТЬ*

МАРКЕТОЛОГ УПРАВЛЯЕТ РЕКЛАМНЫМ БЮДЖЕТОМ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРОДУКТА, ПОЭТОМУ ДОЛЖЕН БЫТЬ ГОТОВ БРАТЬ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ И ОТКРЫТО ВЫСКАЗЫВАТЬ СВОЕ МНЕНИЕ.

## *РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ*

МАРКЕТОЛОГ ДОЛЖЕН БЫТЬ НАСТОЙЧИВ В СВОИХ ДЕЙСТВИЯХ И АМБИЦИОЗЕН В ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЯХ, ВЫПОЛНЯТЬ ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ В СРОК.

● **«ЦЕНА ВЕЛИЧИЯ —  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ.»**

ЧЕРЧИЛЛЬ У.



● **«РЕЗУЛЬТАТЫ, КОТОРЫЕ ТЫ  
ПОЛУЧАЕШЬ, НАХОДЯТСЯ  
В ПРЯМОЙ ЗАВИСИМОСТИ  
ОТ УСИЛИЙ, КОТОРЫЕ ТЫ  
ПРИКЛАДЫВАЕШЬ.»**



# КОМПЕТЕНЦИЯ № 6 «КРЕАТИВНОСТЬ»

- МАРКЕТОЛОГ ДОЛЖЕН БЫТЬ СПОСОБЕН СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ ИДЕИ И ПРЕДЛАГАТЬ НЕСКОЛЬКО АЛЬТЕРНАТИВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ОДНОЙ ЗАДАЧИ.



## **КОМПЕТЕНЦИЯ №7 «КАЧЕСТВО КОММУНИКАЦИИ»**

**КОММУНИКАЦИЯ** — ЭТО ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРА ПО МАРКЕТИНГУ. МАРКЕТОЛОГ В СОВЕРШЕНСТВЕ **ДОЛЖЕН ВЛАДЕТЬ СЛЕДУЮЩИМИ НАВЫКАМИ В ОБЛАСТИ КОММУНИКАЦИЙ:**

- **ГРАМОТНАЯ ПИСЬМЕННАЯ КОММУНИКАЦИЯ** — СПОСОБНОСТЬ ПРАВИЛЬНО ИЗЛАГАТЬ СВОИ МЫСЛИ В ДЕЛОВОЙ ПЕРЕПИСКЕ ПИСАТЬ БЕЗ ГРАММАТИЧЕСКИХ И ОРФОГРАФИЧЕСКИХ ОШИБОК. СОСТАВЛЯТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ РЕКЛАМНЫЕ ТЕКСТЫ.
- **ГРАМОТНАЯ УСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ** — СПОСОБНОСТЬ ПРАВИЛЬНО ИЗЛАГАТЬ СВОИ МЫСЛИ ВО ВРЕМЯ РАЗГОВОРА. ПРАВИЛЬНО И ЛОГИЧНО ВЫСТРАИВАТЬ СВОЮ РЕЧЬ.
- **ЭФФЕКТИВНАЯ МЕЖЛИЧНОСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ** — СПОСОБНОСТЬ ЭФФЕКТИВНО ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ С ДРУГИМИ ЧЛЕНАМИ КОМАНДЫ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ, УМЕНИЕ НАХОДИТЬ ОБЩИЙ ЯЗЫК С РАЗНЫМИ СОБЕСЕДНИКАМИ.
- **НАВЫКИ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ** — СПОСОБНОСТЬ УСТАНОВЛИВАТЬ И УДЕРЖИВАТЬ КОНТАКТ С АУДИТОРИЕЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ.

# КОМПЕТЕНЦИЯ №8 «ГИБКОСТЬ В РАБОТЕ»

- МЕНЕДЖЕР ПО МАРКЕТИНГУ ДОЛЖЕН ИСПОЛЬЗОВАТЬ В СВОЕЙ РАБОТЕ РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ, БЫТЬ ОТКРЫТ НОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ И НОВЫМ ВЗГЛЯДАМ НА РЕШЕНИЯ ПРИВЫЧНЫХ ПРОБЛЕМ. ДОЛЖЕН БЫТЬ СПОСОБЕН ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ВЫБРАННОГО КУРСА И ПЕРЕКЛЮЧАТСЯ НА ДРУГИЕ МЕТОДЫ РАБОТЫ, ЕСЛИ СУЩЕСТВУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ ПРИВОДЯТ К НЕУДАЧАМ.

**ОСОБЕННОСТЬ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА**  
Итеративный, гибкий подход (Agile Marketing)



Комплексный подход  
к увеличению продаж в интернете!

**DirectLine**  
агентство интернет-маркетинга

# КОМПЕТЕНЦИЯ №9 «САМОРАЗВИТИЕ И ЭРУДИРОВАННОСТЬ

- МЕНЕДЖЕР ПО МАРКЕТИНГУ ДОЛЖЕН ПОСТОЯННО ПОВЫШАТЬ СВОЮ КОМПЕТЕНТНОСТЬ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ И РАСШИРЯТЬ КРУГОЗОР, ИСПОЛЬЗУЯ НОВЫЕ ЗНАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕКУЩЕЙ РАБОТЫ.



Фридрих Вильгельм Ницше

*«Либо вы поднимитесь вверх на одну ступень сегодня, или соберитесь с силами, чтобы подняться на эту ступень завтра.»*

## ***СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:***

**[HTTP://ADVIEW.RU/CAT MARKETING-RU/NEOBХОДИМЫЕ-КОМПЕТЕНЦИИ-DLYA-MARKETOLOGA/](http://adview.ru/cat_marketing-ru/neobходимые-компетencies-dlya-marketologa/)**

**[HTTP://CITY.INFO/](http://cityinfo/)**

**[HTTPS://YANDEX.RU/IMAGES/SEARCH?TEXT=%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D0%B8%20%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3](https://yandex.ru/images/search?text=%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D0%B8%20%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3)**