

Программа курса «Управление высокотехнологичной продукцией»

Номер	Название темы	Количество часов	Описание темы
1	Этап наблюдения	0	Этап наблюдения
2	Модуль 1. Введение в управление продуктовыми линейками	0	B2G, B2B, B2C — в чем разница. Маркетинг высокотехнологичных продуктов: роли стратегического, продуктового и тактического маркетинга. Референс-визит на высокотехнологичное предприятие Управление продуктовыми линейками ГОСТ Р 58 537–2019 Стратегическое управление. Маркетинговая стратегия — главный документ продакт-менеджмента. Маркетинговый аудит. Марафон продуктовых бизнес-кейсов «было-стало» от экспертов-практиков Построение функции маркетинга в компании. Организационная структура и процессы. Профили должностей на позиции в маркетинге.
3	Модуль 2. Рынки и инструменты аналитики/анализ рынков и технологий	0	Трансфер и развитие технологий. TRL, Hype Gartner Методология проведения маркетинговых исследований. Метрики маркетинга для управления продуктовыми линейками Эффективная работа на рынках B2G. Виды господдержки Трендвотчинг: методология и прогнозы Правовые аспекты и управление интеллектуальной собственностью Инфографика в презентациях. Шаблоны для маркетинговых исследований Внедрение BI-инструментов для анализа данных Big Data и искусственный интеллект в аналитике Разработка бизнес-плана Привлечение финансирования на развитие
4	Модуль 3. Бренд и коммуникации в B2B и B2G	0	Анализ и сегментация потребителей Бренд-менеджмент и позиционирование PR, коммуникационная стратегия. Интегрированные маркетинговые коммуникации Комьюнити-менеджмент
5	Этап создания	0	Этап создания
6	Модуль 4. Управление этапами разработки продуктов	0	Продуктовый менеджмент (ProductManagement) в компании. Роль руководителей продуктовых линеек Процесс TTM («Time to Money») при разработке продуктов. Системная инженерия. Дом качества Основы управления высокотехнологичными проектами Ценообразование. Попроектный учет. Управление себестоимостью, маржинальностью, прибыльностью. Ценовая политика Финансово-экономическая модель для проектов выведения на рынок новых продуктов Прототипирование, тестирование и запуск MVP Промышленный дизайн. Создание инновационных технических продуктов
7	Модуль 5. Поиск идей для создания	0	Введение в дизайн-мышление Инновационное бизнес-моделирование Теория и практика ТРИЗ Стратегия голубого океана

	коммерчески успешных продуктов		Практика проведения проблемных интервью и качественных исследований Методологии «Customer Development» и «Lean startup» Ценностное предложение. Позиционирование
8	Модуль 6. Мастерская клиентского опыта	0	Дизайн-мышление, «CustomerJourney Map», метод «Learn Startup», стратегия голубого океана, 55 шаблонов бизнес-моделей Эффективные переговоры и командное взаимодействие, техники продаж. Эффективные презентации, питчинг Управление изменениями и кризисные коммуникации
9	Этап рынка	0	Этап рынка
10	Модуль 7. Клиентоцентричность и масштабирование продаж	0	Психология в маркетинге Клиентоцентричность, лояльность. Клиентские пути — CJM. Эффективные точки контакта с клиентом. Управление долгосрочными отношениями с клиентами Маркетинговый план: разработка и реализация. Комплекс маркетинга: 7Р, 4С Создание «продающих» маркетинговых материалов. Мастерская кейсов. Обучение отделов продаж Калькулятор окупаемости как инструмент маркетинга высокотехнологичных продуктов Стратегический сторителлинг
11	Модуль 8. Техническая поддержка, логистика и сервисы с добавленной стоимостью	0	Построение клиентоориентированной технической поддержки Выстраивание процессов обучения продукту Цепочка поставок как часть маркетинга Контракты жизненного цикла. Дополнительные сервисы, методы «UP-Sell» и «Cross-Sell», комплексное предложение. Повышение среднего чека
12	Модуль 9. Маркетинг по каналам дистрибуции	0	Каналы продаж и особенности продвижения. Проектирование маркетинговых бизнес-процессов. CRM — системы Комплексный подход к digital-маркетингу. Эффективные модели для рынков B2B Принципы построения и работы дилерской сети Международный маркетинг, ВЭД и цепочки поставок B2B-продажи. Навык ситуационных продаж и ведения переговоров Референс-визит на высокотехнологичное предприятие
13	Итоговый экзамен	0	Итоговый экзамен