

## РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ НОВОГО ВИДА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ ПРОГРАММЫ RIMA)

Шурганова А.А., Колпаков Д.В.

Научный руководитель Карпычева О.В.

Сибирский федеральный университет

Институт управления бизнес-процессами и экономики

*Объектом исследования является международная программа подготовки и переподготовки специалистов в области маркетинга RIMA. Интерес к данной теме обусловлен возрастающей потребностью в специалистах-маркетологах. Успешность реализации программы обеспечивается с помощью маркетингового подхода к разработке стратегии продвижения.*

Маркетинг в России находится на этапе активного развития. Анализ зарубежного опыта позволяет сделать вывод о ведущей роли маркетинга в сфере принятия управленческих решений. Необходимость подготовки профессиональных кадров определяется тем, что экономика России все больше приобретает черты конкурентной экономики. Потребность в специалистах-маркетологах подтверждается количеством вакансий, размещенных работодателями г. Красноярска на портале hh.ru (группа компаний HeadHunter (hh.ru) работает на рынке интернет-рекрутмента с 2000 года и является одним из лучших онлайн-ресурсов для поиска работы и найма персонала) (рисунок 1):

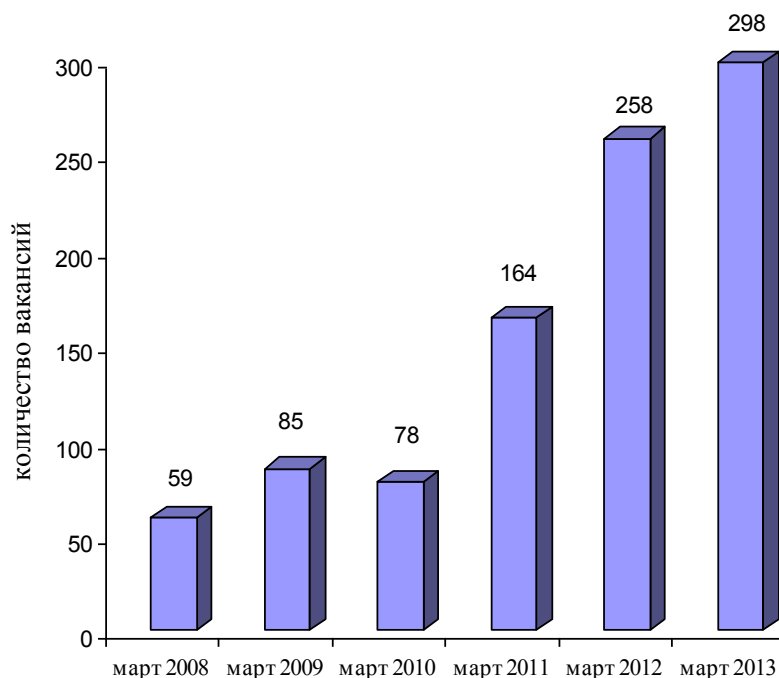


Рисунок 1 Динамика количества вакансий в сфере маркетинга, размещенных на сайте hh.ru за период 2008-2013 г.г.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что за указанный период количество размещенных вакансий увеличилось в 5 раз.

Специалист по маркетингу должен быть разносторонне образованным человеком, поскольку решаемые им вопросы весьма разнообразны. Поэтому качество образования в

сфере маркетинга является критическим моментом подготовки специалистов-маркетологов. Получение маркетингового образования в современных условиях возможно несколькими путями. Прежде всего, это классическое образование на базе ВУЗов, осуществляющих подготовку по специальности «Маркетинг». Помимо этого возможность пройти переподготовку в сфере маркетинга существует в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров. Семинары и тренинги, широко представленные на рынке образовательных услуг г. Красноярска, не позволяют осуществить комплексный подход к подготовке квалифицированного специалиста в сфере маркетинга.

Особое значение имеет практическая направленность подготовки специалистов. В связи с этим возникает потребность в разработке и реализации высококачественных программ, позволяющим стать профессионалами в сфере маркетинга, менеджмента и продаж и обеспечивающим карьерный рост.

Одной из таких программ является российско-голландская программа RIMA, реализуемая некоммерческой международной образовательной организацией «Центр маркетинга». С 1994 года более 6000 слушателей успешно завершили обучение по программе RIMA. Программа соответствует международным стандартам, имеет практическую направленность, построена на использовании опыта российских и иностранных компаний. Залогом успеха является методика обучения, обеспечивающая активное взаимодействие преподавателей и слушателей. В результате обучения и успешной сдачи экзамена слушатели получают следующие документы: государственный диплом о переподготовке, сертификат Университета INHOLLAND (Нидерланды), Международное ратифицированное приложение к диплому Нидерландской Организации по Международному Сотрудничеству в сфере высшего образования (NUFFIC).

Образовательная программа RIMA, как и любая другая услуга, нуждается в разработке стратегии продвижения. Для достижения этой цели необходимо решение следующих задач: выделить особенности формирования комплекса маркетинга образовательной программы RIMA, разработать стратегию сегментирования потребителей программы RIMA и выбрать целевые сегменты, разработать мероприятия по продвижению программы RIMA с учетом выделенных сегментов.

В ходе разработки стратегии продвижения были выделены конкурентные преимущества программы RIMA по сравнению с другими образовательными программами в сфере маркетинга, предложены критерии сегментирования потребителей программы, проведена оценка потенциала сегментов. Для каждого из сегментов предложены мероприятия по продвижению образовательной программы RIMA.

#### Библиографические ссылки

1 Официальный сайт группы компаний HeadHunter [Электронный ресурс] - Режим доступа:<http://www.hh.ru>