

**ИНСТИТУТ
ЗА УСТОЙЧИВО
ИКОНОМИЧЕСКО
РАЗВИТИЕ**



**ЕВРОПЕЙСКИ
БИЗНЕС КОЛЕЖ
ФУМИ Интелект София**

УЧЕБНА ПРОГРАМА

за обучение по
„Управление на конкурентноспособността
и пазарното позициониране на предприятието“

Въведение

Настоящата учебна програма е разработена съгласно **Указанията** за разработване на учебни програми за обучение по ключови компетентности на представители на целевата група по приоритетни оси 1 и 2 по ОП РЧР 2007-2010 г.

За разработването на Учебната програма е използван двадесетгодишния опит на Европейски бизнес колеж ФУМИ Интелект София, открит 1990 г. и впоследствие пърия лицензиран частен бизнес колеж за професионално обучение след средно образование.

Още от самото начало колежът стартира с модулно професионално обучение, тестова проверка на усвоените знания и умения и кредитно-точкова система за оценяване. През своето двадесетгодишно развитие колежът разработи над 60 свои учебници за целево усвояване на професионални компетенции по предприемачество, мениджмънт, маркетинг, приложна информатика, икономика, в т.ч. приложени в туризма, строителството, биоземеделието, агроекологията и урбанистиката.

Настоящата учебна програма има за цел да предложи продължаващо обучение на търсещи работа лица и уязвими групи на пазара на труда, желаещи да започнат собствен бизнес, както и заети, самостоятелно наети и наети лица, които желаят да започнат предприемачество.

Учебната програма предлага следното съдържание на ключовата компетентност:

А. Знания

- Аа. конкурентноспособността на стоката/услугата и предприятието;
- Аб. сегментиране, ниширане и позициониране на пазара;
- Ав. рекламна комуникация;
- Аг. насърчаване на продажбите и мърчандайзинг

Б. Умения

- Б.а. определят коефициента на конкурентноспособност на стоките/услуги;
- Б.б. определят обема на пазара, пазарен дял и изискуем пазарен дял;
- Б.в. определят ИПП-то на продукта
и рекламното послание (рекламния девиз) на предприятието;
- Б.г. определят целите и мащабите на рекламната кампания;
- Б.д. определят основните механизми на насърчаването на продажбите и мърчандайзинга;

Учебната програма е обезпечена с учебни помагала. Желаящите да се обучават по нея трябва да имат общо средно образование или завършен клас от средното образование.

1. Вид на ключовата компетентност:

"инициативност и предприемачество"

2. Наименование на обучението:

Професионален курс „Управление на конкурентноспособността и пазарното позициониране на предприятието“

3. Форма на обучение: съботно-неделна

4. Хорариум: 12 часа

5. Преподавателски състав:

Преподавателски състав от колежа с дългогодишен опит в практиката и професионалното обучение

6. Учебен план "Управление на конкурентноспособността и пазарното позициониране на предприятието"

№	Образователно-квалификационни единици и теми	Хорариум (уч.ч.)
	Модул 1. Продукт и стойност за потребителя. Изключително предложение за продажба. Проучване на ИПП-то 1.1. Продукт. Потребителни свойства и качество на продукта 1.2. Продажна цена и цена на потреблението 1.3. Определяне на изключителното предложение за продажба (ИПП)	3 часа
	Модул 2. Конкурентноспособност на стоката/услугата и предприятието – инструментариум и технология на определяне 3.1. Конкурентноспособност на стоката – инструментариум на определяне 3.2. Прагматичен подход и технология за определяне на ККС 3.3. Конкурентноспособност на предприятието (компанията)	3 часа
	Модул 3. Сегментиране, ниширане и позициониране на пазара 2.1. Пазар. Сегментиране. Пазарен прозорец. Пазарна ниша. Ниширане на пазара 2.2. Позициониране на пазара. Пазарен дял и изискуем пазарен дял. Проникване на пазара 2.3. Позициониране на пазара на основата на ИПП и конкурентноспособност	3 часа
	Модул 4. Позициониране на пазара с отчитане на дистрибуцията, рекламата, насърчаването на продажбите и постреализацията 4.1. Проучване на дистрибуцията. Дистрибуция и удобство за клиента. Представителства и посредничества. Търговци на едро и дребно. Магазинна мрежа 4.2. Проучване на рекламата и насърчаването на продажбите. ИПП, конкурентноспособност и рекламно послание (девиз). Мърчандайзинг. Насърчаване на продажбите 4.3. Постреализация: обслужване на потреблението на продукта. Сервизно обслужване на продукта. Проучване на удовлетвореността на клиентите от употребата на продукта	3 часа
	Общо:	12 часа

7. Друго

7.1. Учебен процес

Обучението се осъществява в рамките на 3 дни по 4 часа. На четвъртия ден, в рамките на 1 час, се провежда проверка на резултатите от обучението - степента на усвояване на целевите знания и умения. Четвъртият ден се провежда след една седмица, през която курсистите осъществяват самоподготовка.

7.2. Проверка и оценка на усвояването на ключовата компетентност

Проверката се извършва чрез оценка на:

- a) Самостоятелно решени по време на самоподготовката определен брой задачи, казуси и други практически работи, които всеки обучаващ е получил под формата на индивидуализирано задание за самоподготовка (ИЗС).
- б) Практическият изпит под формата на тест.

7.3. Документи за успешно приключване на обучението

- a) При явяване и успешно полагане на практическия изпит и положителен резултат от самоподготовката, обучаващите се получават Сертификат за успешно преминат професионален курс „Управление на конкурентноспособността и пазарното позициониране на предприятието“, в който са описани резултатите от обучението (придобитите знания и умения) и получените кредити, съгласно Европейската квалификационна рамка за учене през целия живот.
- б) При неявяване на практическия изпит или отрицателен резултат на изпита и/или самоподготовката, обучаващите се получават Удостоверение за преминат професионален курс „Управление на конкурентноспособността и пазарното позициониране на предприятието“.