

Management 2 - Marketing și finanțe

„Management 2 - Marketing și finanțe” este unul dintre cele 3 module din cadrul Certificatului Profesional în Management oferit de The Open University Business School din Marea Britanie, care reprezintă un prestigios program profesional de calificare în domeniul managementului, având recunoaștere internațională.

BZT628 Oameni
și organizații

BZT629 Marketing
și finanțe

B690 Viziunea
integrată

BZT629, cu o durată de 6 luni, poate fi studiat și independent, dar pentru a dobândi Certificatul Profesional în Management cursanții trebuie să parcurgă toate cele trei module ale programului:

Scopuri și obiective

Managementul este complex și prezintă fațete diferite, printre care aspectele legate de marketing și cele financiare ocupă un loc important. Cursul este structurat în două părți principale – marketing și finanțe - pe care le veți parcurge atât secvențial, cât și integrându-le, așa cum se petrec lucrurile în viața reală de business. Conceptele de marketing vă vor ajuta să vă serviți mai bine clienții, consumatorii, cumpărătorii și celelalte grupuri interesate. Astfel, veți contribui la creșterea performanțelor organizației în care lucrați, indiferent din ce sector este aceasta și indiferent ce poziție ocupați în cadrul ei. Apoi, desigur, înțelegerea aspectelor financiare ale organizației este la fel de importantă pentru managerii tuturor tipurilor de organizații, pentru a fi în stare să ia deciziile cele mai judicioase. O bună înțelegere a modului în care trebuie gestionată banii organizației este importantă pentru toți managerii.

Obiectivele principale sunt:

- să vă îmbogățească aptitudinile și cunoștințele de marketing și de management financiar, sporindu-vă astfel eficacitatea managerială
- să ducă la creșterea contribuției pe care o aveți la îndeplinirea obiectivelor organizației în care lucrați, inclusiv a celor financiare, din perspectiva relației cu clienții interni și externi ai organizației și cu celelalte grupuri interesate
- să vă ofere un repertoriu de concepte, idei și tehnici de marketing și de management financiar
- să vă familiarizeze cu o serie de instrumente necesare pentru a concepe și realiza produse sau servicii de o valoare superioară, prin care să se satisfacă cerințele clienților și să se obțină un avantaj competitiv asupra concurenților și prin aceasta să realizați țintele financiare ale organizației.
- să vă ajute să aplicați aceste concepte, idei și tehnici în procesul de elaborare a deciziilor și de identificare a unor soluții la problemele reale în situațiile cu care aveți de-a face în mod obișnuit

Cui se adresează cursul

Cursul se adresează unei categorii largi de persoane, dar este deosebit de util celor care sunt proaspăt promovați pe un post de manager. Desigur, pot participa și manageri aflați la orice nivel ierarhic, dar care nu au beneficiat până acum de o instruire formală în domeniu și doresc să-și formeze competențe manageriale. De asemenea, cursul se mai adresează specialiștilor din domeniile tehnic, științific etc., care doresc să-și lărgesc baza de cunoștințe și să-și sporească șansele de promovare în carieră.



Management 2 - Marketing și finanțe

De ce aveți nevoie ca să studiați?

Aveți nevoie de un computer cu acces la internet pentru elaborarea și predarea lucrărilor de evaluare și pentru a comunica și colabora cu tutorul și colegii în cadrul unor activități aplicative.

Pe site-ul cursului www.codecs.ro/BZT6289 puteți accesa o serie de resurse și puteți participa la forumurile grupelor tutoriale (FGT) și forumurile pentru activități care sunt arii de discuții online rezervate exclusiv membrilor grupelor de studiu și tutorilor lor.



Business School

Certificare

La absolvirea cursului veți obține 30 puncte credit în cadrul programului de Certificat Profesional în Management și veți primi un document emis de The Open University Business School atestând promovarea acestuia.

Învățarea managerială pe baza soluționării problemelor

Una dintre trăsăturile specifice ale acestui curs, care îl deosebesc de alte cursuri de management pe care poate le-ați studiat sau întâlnit până acum, este faptul că se axează în mod explicit pe soluționarea de probleme reale de management. Abordarea axată pe soluționarea de probleme îmbină dobândirea de cunoștințe teoretice cu aplicarea lor în practică și duce la dezvoltarea gândirii independente, a capacității de analiză critică și de tratare integrată a tuturor aspectelor legate de identificarea unor soluții practice.

Conținutul cursului

- Principiile marketingului și utilitatea aplicării acestora pentru organizație
- Segmentarea clienților și crearea unor relații generatoare de valoare cu aceștia
- Înțelegerea și influențarea comportamentului de cumpărare al clienților
- mixul de marketing și influența acestuia asupra schimburilor ce au loc pe piață
- managementul informațiilor de marketing și cercetarea de piață
- planul de marketing al organizației
- rolul și importanța informațiilor financiare
- bugetele, planificarea și controlul acestora
- tehnici de calculare a costurilor produselor și serviciilor
- elaborarea deciziilor financiare
- situațiile financiare – contul de venituri și cheltuieli și bilanțul contabil
- fluxul de numerar și managementul capitalului de lucru
- analiza și interpretarea situațiilor financiare
- managementul performanței

Componentele cursului

Materialele de studiu: Ghidul de curs, manualul cursului denumit „Organizația, clienții și informația financiară”, volumul *Activități* (care reprezintă o componentă esențială a cursului întrucât vă oferă punctul de pornire în procesul de studiu, vă arată ce anume trebuie să citiți din curs și ce trebuie să faceți săptămână de săptămână) și alte materiale tipărite, *Ghidul Managerului* (un compendiu al principalelor idei, concepte și metode de management, folosite în cursurile programului Certificatului Profesional în Management), un CD conținând „*Instrumente și tehnici de management*”.

Îndrumările oferite de tutor: Fiecare student face parte dintr-o grupă formată din circa 15 studenți, care este condusă de un tutor. Rolul tutorului este să vă ajute și să vă îndrume de-a lungul cursului, folosindu-și propria experiență didactică și managerială; tutorii sunt practicieni cu experiență relevantă în domeniu. Cu tutorul și colegii din grupa în care ați fost repartizat vă veți întâlni la cele trei sesiuni tutoriale prevăzute de curs, organizate sâmbăta.

Procesul de evaluare: Cursul BZT629 prevede două tipuri de evaluare. Primul tip cuprinde *lucrările notate și comentate de tutor* (numite LNT-uri); al doilea tip cuprinde *lucrarea de final de curs* (numită LFC), evaluată de un grup de tutori special pregătiți în acest scop. Ambele tipuri de lucrări de evaluare se predau pe cale electronică; nu se admit predări de lucrări printate pe hârtie. Datele limită la care trebuie să predați lucrările le aflați din *calendarul cursului*.

Școala rezidențială de curs reprezintă un eveniment cheie al cursului, care aduce valoare întrucât contribuie hotărâtor la înțelegerea și fixarea materiei. Această școală vă oferă posibilitatea de a dobândi o imagine integrată asupra cursului, pe baza unor studii de caz din mediul de business românesc și internațional. Veți face schimb de cunoștințe și de idei cu ceilalți colegi, participând la activități intensive, organizate pe echipe, în care veți aplica ceea ce ați învățat în curs. Școala rezidențială se desfășoară pe parcursul unui weekend, într-o locație diferită de cea a tutorialelor. Veți putea alege perioada în care doriți să participați la școală optând pentru una dintre cele două perioade menționate în programul de curs.