



## Прикладной маркетинг.фип\_МАГ

- 1 Что формирует миссия компании?
- 2 Что позволяет Welcome book?
- 3 Какие тезисы входят в блок обучения?
- 4 Для чего нужны правила игры?
- 5 Эффективный сотрудник это тот кто?
- 6 Какие цели преследуют рабочие встречи?
- 7 Для чего проводится анализ?
- 8 Roadmap это?
- 9 Какие бывают типы мотивации KPI?
- 10 Виды мотивации KPI?
- 11 Из чего состоит организационная структура?
- 12 Что относится к не эффективным принятым решениям?
- 13 Что такое миссия компании?
- 14 Что позволяют делать ценности компании?
- 15 Какие бывают ценности у компаний?
- 16 Какие вопросы относятся к рабочим?
- 17 Что должно быть в организационной структуре?
- 18 Кто такой линейный персонал?
- 19 Основные этапы собеседования и найма?





- 20) Каким способом определяется бизнес направление для развития?
- 21) Какое определение маркетинга дал Филип Котлер?
- 22) Как называется новый незанятый рынок без конкуренции, живущий по своим правилам?
- 23) Как называется рынок с высоким уровнем конкуренции, где нужно обогнать соперников любой ценой, иначе тебя “съедят”?
- 24) На каком этапе должна быть сформулирована миссия компании?
- 25) Кто должен формулировать миссию компании?
- 26) На какие вопросы должна отвечать миссия компании?
- 27) Какой компании соответствует миссия “Нести вдохновение и инновации для каждого спортсмена в мире”?
- 28) Как называется долгосрочный, перспективный подход к планированию с фундаментальной целью достижения устойчивого конкурентного преимущества?
- 29) На какие вопросы должна отвечать маркетинговая стратегия компании?
- 30) Как называется работа с путешествием клиента в торговом зале с целью оптимизации маркетинговых коммуникаций и улучшения потребительского опыта?
- 31) Как на письме обозначаются ключевые показатели эффективности?

