

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Ярославский государственный педагогический университет  
им. К.Д.Ушинского»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор



М.В. Груздев

«

01

09

г.

ПОЛОЖЕНИЕ  
ОБ ОТДЕЛЕ МАРКЕТИНГА И ДОГОВОРНОЙ РАБОТЫ  
ИНСТИТУТА РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

## **I. Общие положения**

1. Отдел маркетинга и договорной работы является структурным подразделением Института развития кадрового потенциала (далее – ИРКП) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского» (далее – Университет)..

2. Отдел создается и ликвидируется приказом ректора университета.

3. Отдел подчиняется непосредственно директору и заместителю директора ИРКП.

4. В своей деятельности отдел руководствуется:

- федеральными законами Российской Федерации;
- указами и распоряжениями Президента Российской Федерации;
- постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации;
- законами субъекта Российской Федерации;
- иными нормативно-правовыми документами Российской Федерации;
- Уставом Университета;
- Положением об Институте развития кадрового потенциала;
- настоящим Положением.

## **II. Структура**

1. Структуру и штатную численность отдела утверждает ректор университета исходя из условий и особенностей деятельности по представлению директора ИРКП по согласованию с отделом кадров Университета.

2. Отдел маркетинга и договорной работы возглавляет начальник, назначаемый на должность и освобождаемый от должности приказом ректора университета по представлению директора ИРКП.

3. Должностные инструкции сотрудников отдела маркетинга и договорной работы утверждаются директором ИРКП, а распределение обязанностей между сотрудниками подразделений производится начальником отдела маркетинга и договорной работы.

## **III. Задачи**

1. Разработка маркетинговой стратегии.

2. Анализ положения университета на рынке услуг дополнительного профессионального образования (далее – ДПО), его финансово-хозяйственной деятельности и эффективности управления институтом.

3. Разработка стратегии развития ИРКП.

4. Выявление ключевых внутренних и внешних проблем ИРКП и разработка оптимальных способов их решения.

6. Анализ потребительских свойств реализуемых программ ДПО и требований, предъявляемых к ним потребителями.

7. Организация рекламы.

8. Организация сбора и анализа информации об удовлетворенности слушателей дополнительных образовательных программ полученной услугой.

9. Своевременная подготовка договоров и их заключение.

10. Рассмотрение претензий и подготовка ответов.

11. Подготовка материалов для направления претензий контрагентам за невыполнение ими договорных обязательств.