

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования
«Учебный центр Перспектива»

СОГЛАСОВАНО

На педагогическом совете

10 января 2023г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ДПО
«Учебный центр Перспектива»

И.Л. Козак

10 января 2023г.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
программа профессиональной переподготовки;

«Менеджмент продаж»

Квалификация: Специалист по продажам

г. Челябинск 2023 г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая программа профессиональной переподготовки «Менеджмент продаж» (Далее Программа) даёт слушателям компетенции, позволяющие получить новую квалификацию. Предназначена для получения слушателем, систематизации актуальных знаний по менеджменту продаж в соответствии с действующим трудовым законодательством Российской Федерации и современной технологией работы в сфере продаж.

Программа профессиональной переподготовки «Менеджмент продаж» разработана в соответствии с требованиями:

- Федерального закона от 29.12.2012 N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»,
- Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам (утвержден Приказом Минобрнауки России от 01.07.2013 N 499).

Цель реализации программы: формирование у слушателей современного маркетингового мышления и мышления в области продаж, накоплению и систематизации знаний, приобретению компетенций, позволяющих активно и творчески участвовать в разработке и практическом применении современных концепций, методов и моделей B2B маркетинга и менеджмента продаж, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности.

Категория слушателей

К освоению программы профессиональной переподготовки допускаются: лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Продолжительность обучения

Продолжительность обучения по данной программе – 256 часов, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы слушателя.

Формы обучения: очно-заочная, с применением дистанционных образовательных технологий.

Режим занятий: 8 часов в день. Продолжительность учебного часа теоретических и практических занятий составляет один академический час (45 минут).

Выдаваемый документ: Слушателям, успешно освоившим Программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается диплом о профессиональной переподготовке с присвоением квалификации «Специалист по продажам».

«Учебный центр Перспектива»

Утверждаю:
Директор АНО ДПО
«Учебный центр Перспектива»

И. Л. Козак

«10» января 2023 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки
«Менеджмент продаж»

№	Наименование раздела	Всего часов					Форма аттест.
		Всего	В том числе ак. часов		в том числе		
			аудиторных	сам. работы с применением ДОТ*	лекции	практические занятия	
1.	Основы менеджмента	22	-	22	22	-	
2.	Основы маркетинга	26	-	26	26	-	
3.	Психология управления	24	-	24	24	-	
4.	Психология и этика делового общения	20	-	20	20	-	
5.	Товароведение	28	-	28	28	-	
6.	Поведение потребителей и продвижение товара	16	-	16	16	-	
7.	Основы планирования продаж	18	-	18	18	-	
8.	Обеспечение плана выполнения продаж и их стимулирования	22	-	22	22	-	
9.	Скрипты продаж	10	-	10	10	-	
10.	Финансовые основы продаж	26	-	26	26	-	
11.	Организация и технология продажи товаров	24	-	24	24	-	
12.	Контроль степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания	18	-	18	18	-	
	Итоговая аттестация	2	-	2	-	-	Экзамен
	Итого	256					

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки «**Менеджмент продаж**»

День недели Раздел, тема	1-ая неделя					2-ая неделя					3-ая неделя					4-ая неделя				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1. Основы менеджмента	8	8	6																	
2. Основы маркетинга			2	8	8	8														
3. Психология управления							8	8	8											
4. Психология и этика делового общения										8	8	4								
5. Товароведение												4	8	8	8					
6. Поведение потребителей и продвижение товара																8	8			
7. Основы планирования продаж																		8	8	2
8. Обеспечение плана выполнения продаж и их стимулирования																				6
	5-ая неделя					6-ая неделя					7-ая неделя					8-ая неделя				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
8. Обеспечение плана выполнения продаж и их стимулирования	8	8																		
9. Скрипты продаж			8	2																
10. Финансовые основы продаж				6	8	8	4													
11. Организация и технология продажи товаров							4	8	8	4										
12. Контроль степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания										4	8	6								
Итоговая аттестация												2								
Итого												256								