

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
«Управление продажами: клиентоориентированность»
Повышение квалификации

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего ауд. часов.	Из них:		Форма контроля (экзамен, зачет)
			Лекции	Практические и семинарские занятия.	
1	2	3	4	5	6
1	Введение в клиентоориентированный подход	8	4	4	зачет
2	Контакт с клиентом. Поддержание контакта с различными типами клиентов	12	4	8	зачет
3	Позитивное мышление	7	2	5	зачет
4	Регуляция эмоционального напряжения клиента	7	2	5	зачет
5	Итоговая аттестация: итоговый экзамен	2			экзамен
	ВСЕГО:	36	12	22	2