

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
«Управление продажами: Клиентоориентированность»

Категория обучающихся: женщины, имеющие детей дошкольного возраста Минимальный уровень образования принимаемых на обучение: среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере) Количество мест в группе: 20			Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий Недельная нагрузка: 30 часов		
Продолжительность: 36 часов (1,5 недели)			Предварительный Режим занятий обучения: 5 дней в неделю по 6 часов (2 дня – очное обучение, 3 дня – заочное обучение)		
№ 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		2	Зачет
ВСЕГО:		36	12	24	