

**Автономная некоммерческая организация  
дополнительного профессионального образования  
«Международный университет профессиональных инноваций»**

---

**СОГЛАСОВАНО**

Начальник Отдела реализации  
национальных проектов  
Управления проектной деятельностью  
Государственного казенного  
учреждения города Москвы Центра  
занятости населения города Москвы  
\_\_\_\_\_ А.В. Барбэ

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2021г.

**УТВЕРЖДАЮ**

Ректор

\_\_\_\_\_ Е.Н.Калашникова  
М.П.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2021г.

**ПРОГРАММА**

Дополнительное профессиональное образование  
Повышение квалификации

**Управление продажами**

---

**Цель:** усовершенствование практических знаний и навыков в области менеджмента, выработка у слушателей концептуальных подходов к построению системы продаж.

## УЧЕБНЫЙ ПЛАН «Управление продажами»

<b>Категория обучающихся:</b> женщины, имеющие детей дошкольного возраста <b>Минимальный уровень образования принимаемых на обучение:</b> среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере) <b><u>Количество мест в группе: 20</u></b>			<b>Форма обучения:</b> очно-заочная с применением дистанционных технологий <b>Недельная нагрузка:</b> 30 часов		
<b>Продолжительность:</b> 120 часов (4 недели)			<b>Предварительный Режим занятий обучения:</b> 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
1.2	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	22	11	11	Экзамен
2.1	Обслуживание покупателя (клиента)	12	6	6	Экзамен
2.2	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	18	9	9	Зачет
2.3	Маркетинг	18	9	9	Зачет
2.4	Управление продажами	24	12	12	Экзамен
2.5	Поведение потребителей и продвижение товара	24	12	12	Экзамен
3.1	Итоговая аттестация: итоговый экзамен	2		2	Экзамен
<b>ВСЕГО:</b>		120	59	61	

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

### 1) Информация об образовательной программе

Образовательная программа повышения квалификации «**Управление продажами**» составлена на основании требований Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012г. №273-ФЗ, Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 01.07.2013г. №499 и преемственности по отношению к Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям).

2) Набор дисциплин данной программы предназначен для слушателей, ориентированных на обучение управлению отделом продаж и управлению сотрудниками в сфере продаж, обладающих различным опытом работы и не имеющих специального управленческого образования.

3) Учебный план рассчитан на 120 часов, состоит из дисциплин, позволяющих обучающемуся получить знания и навыки для успешной профессиональной деятельности в области управления продажами.

а) Блочно-модульный характер обучения позволяет достаточно просто перерабатывать и обновлять учебный материал, оценить творческий потенциал слушателя, его умения самостоятельного получения новых знаний (состав и последовательность модулей устанавливается исходя из цели обучения и логики освоения учебного материала);

По каждому модулю (дисциплине) производится промежуточный контроль в форме зачета или экзаменов и самостоятельной работы.

б) Реализация данной учебной программы включает теоретическое обучение, практикумы, семинары, а также промежуточный контроль знаний и итоговую аттестацию;

4) Итоговая аттестация проводится в виде комплексного экзамена.

Процесс обучения строится так, чтобы слушатели наряду с изучением вопросов теории, имели и практическую возможность апробации полученных знаний.

Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Международный университет профессиональных инноваций» располагает материально-технической базой (, соответствующей действующим санитарно-техническим нормам и обеспечивающей проведение всех видов аудиторной, практической, дисциплинарной и междисциплинарной подготовки слушателей, предусмотренных учебным планом. Учебные кабинеты оснащенные интернетом, компьютером, проектором, телевизором. Электронный образовательный ресурс МУПИ - <https://ucheba.mupi.su>

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

# **ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В РАМКАХ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАЛИФИКАЦИИ, КАЧЕСТВЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ КОТОРЫХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБУЧЕНИЯ**

## **КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**

Слушатель, успешно освоивший программу курса «Управление продажами» должен

### **Знать:**

работу менеджера по продажам в области исследований -маркетинг и развитие возможностей продаж;  
содержание процесса продаж  
продажи: активные, пассивные, повторные продажи;  
управление, планирование, контроль, наблюдение за процессом продаж;  
психологию делового общения;  
процесс обслуживания;  
стили, коммуникации, деловое и управленческое общение;

### **Уметь:**

принять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы делового и управленческого общения;  
планировать и организовывать работу;  
управлять факторами, влияющими на покупательское поведение.

### **Владеть:**

реализовывать товары, услуги или информацию  
осуществлять связь между покупателями и торговыми и производящими организациями  
заниматься поиском контакта с потенциальным покупателем, организацией рекламы, презентацией, участием в выставках.  
создавать благоприятный эмоциональный фон делового общения, выслушивать клиента, получать информацию о его потребностях

### **Область деятельности:**

управление продажами в различных сферах деятельности.

---