

УЧЕБНЫЙ ПЛАН «Управление продажами»

Категория обучающихся: граждане в возрасте 50 лет и старше Минимальный уровень образования принимаемых на обучение: среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере) <u>Количество мест в группе: 20</u>		Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий Недельная нагрузка: 30 часов			
Продолжительность: 120 часов (4 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, час	В том числе:		Форма контроля (экзамен, зачет)
			Теорет. занятия	Практ. занятия	
1	2	3	4	5	6
1	Введение в профессию Руководитель отдела продаж	16	6	10	зачет
2	Основные метод управления Отделом продаж: функции РОПа	20	8	12	экзамен
3	Как правильно выбрать компанию для реализации своих целей	16	6	10	экзамен
4	Формирование команды: процесс найма менеджеров, их обучение и наставничество	8	4	4	зачет
5	Управление продажами: создание скриптов, деловые переговоры, обучение менеджеров, руководство Отделом продаж	8	4	4	зачет
6	Отчетность: планирование, отслеживание промежуточных результатов, влияние на результат, выполнение плана Отдела.	18	8	10	экзамен
7	Система мотивации: разработка, внедрение, результативность	16	6	10	зачет
8	CRM на службе продаж: какие данные необходимо анализировать для роста продаж	16	6	10	зачет
9	Итоговая аттестация: итоговый экзамен	2		2	экзамен
ВСЕГО:		120	48	72	