

## УЧЕБНЫЙ ПЛАН «Специалист по продажам»

<b>Категория обучающихся:</b> инвалиды г.Москвы <b>Минимальный уровень образования принимаемых на обучение:</b> среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере) <b>Количество мест в группе: 20</b>			<b>Форма обучения:</b> очно-заочная с применением дистанционных технологий <b>Недельная нагрузка:</b> 30 часов		
<b>Продолжительность:</b> 256 часов (9 недель)			<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, час	В том числе:		Форма контроля (экзамен, зачет)
			Теорет. занятия	Практ. занятия	
1	2	3	4	5	6
1.	<b>Блок общепрофессиональных дисциплин</b>	90	30	60	
1.1	Менеджмент	18	6	12	Зачет
1.2	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	36	12	24	Экзамен
1.3.	Психология делового общения	36	12	24	Экзамен
2.	<b>Блок специализированных дисциплин</b>	162	54	108	
2.1	Обслуживание покупателя (клиента)	36	12	24	Экзамен
2.2	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	18	6	12	Зачет
2.3	Маркетинг	18	6	12	Зачет
2.4	Управление продажами	54	18	36	Экзамен
2.5	Поведение потребителей и продвижение товара	36	12	24	Экзамен
3	<b>Квалификационный экзамен</b>	4		4	
3.1	Итоговая аттестация: итоговый экзамен	4		4	Экзамен
	<b>ВСЕГО:</b>	256	84	172	

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1) Информация об образовательной программе

Образовательная программа профессиональной переподготовки «**Специалист по продажам**» 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) Приказ Минпросвещения России от 15.05.2014 № 539, Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих .

Данная программа разработана в рамках реализации Программы профессионального обучения и дополнительного профессионального образования инвалидов в городе Москве, адаптирована для обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья и учитывает их индивидуальные особенности, в том числе использование средств организации электронного обучения, позволяющих осуществлять прием-передачу информации в доступных формах в зависимости от нозологий обучающихся с инвалидностью, т.е. условия универсального дизайна виртуальной образовательной среды.

Образовательная организация осуществляет обучение граждан, имеющих различные нозологии, по принципам инклюзивного образования, где в полной мере создана безбарьерная среда для обучающихся-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

На обучение принимаются лица, имеющие среднее профессиональное образование, не моложе 18 лет.

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 256 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.

5) 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 диплом о профессиональной переподготовке установленного образца.

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

## **КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**

Слушатель, успешно освоивший программу курса «Специалист по продажам» 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.