

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»



Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»

Т. Врубл Т.В. Рубан

01 сентября 2023 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

повышения квалификации

**ОТДЕЛ ПРОДАЖ:
ОТ СОЗДАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ**

Москва, 2023 г.

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего ак. ч.	В том числе		Форма контроля
			Внеаудиторная работа	Аудиторная работа	
1	Структура отдела продаж	11	8	3	Зачет
1.1	Устройство отдела продаж	4	3	1	Тестирование
1.2	8 типов менеджеров по продажам. Какой подойдет для ваших задач	7	5	2	Тестирование
2	Как наладить удобную работу с базой клиентов	10	8	2	Зачет
2.1	Виды каналов продаж. Как выбрать подходящий	5	4	1	Тестирование
2.2	Как работать с базой клиентов	5	4	1	Тестирование
3	Управление командой	22	16	6	Зачет
3.1	Система материальной мотивации в отделе продаж	6	4	2	Тестирование
3.2	Эмоциональное выгорание сотрудников: как не допустить или распознать и помочь	4	3	1	Тестирование
3.3	Как работать с сопротивлением команды	4	3	1	Тестирование
3.4	Как проводить собеседования продавцов	4	3	1	Тестирование
3.5	Кадровый резерв	4	3	1	Тестирование
4	Руководитель отдела продаж — визитная карточка компании	7	5	2	Зачет
4.1	Первый год в роли РОПа: что знать заранее	4	3	1	—
4.2	Миссия руководителя отдела продаж в компании	3	2	1	—
ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ		2	—	2	Зачет
Всего:		52	37	15	—

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»



Т. Врубл
Т.В. Рубан
01 сентября 2023 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
профессиональной переподготовки

ОТДЕЛ ПРОДАЖ:
ОТ СОЗДАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ

Москва, 2023 г.

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Аудиторная работа	
1	Структура отдела продаж	11	8	3	Зачет
1.1	Устройство отдела продаж	4	3	1	Тестирование
1.2	8 типов менеджеров по продажам. Какой подойдет для ваших задач	7	5	2	Тестирование
2	Как наладить удобную работу с базой клиентов	10	8	2	Зачет
2.1	Виды каналов продаж. Как выбрать подходящий	5	4	1	Тестирование
2.2	Как работать с базой клиентов	5	4	1	Тестирование
3	Управление командой	22	16	6	Зачет
3.1	Система материальной мотивации в отделе продаж	6	4	2	Тестирование
3.2	Эмоциональное выгорание сотрудников: как не допустить или распознать и помочь	4	3	1	Тестирование
3.3	Как работать с сопротивлением команды	4	3	1	Тестирование
3.4	Как проводить собеседования продавцов	4	3	1	Тестирование
3.5	Кадровый резерв	4	3	1	Тестирование
4	Руководитель отдела продаж — визитная карточка компании	7	5	2	Зачет
4.1	Первый год в роли РОПа: что знать заранее	4	3	1	—
4.2	Миссия руководителя отдела продаж в компании	3	2	1	—
ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ		2	—	2	Зачет
Всего:		52	37	15	—