

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

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»


Е.Ю. Герасимова
1 сентября 2024 г.



**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
повышения квалификации**

ОТДЕЛ ПРОДАЖ: ОТ СОЗДАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
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	—
5	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»


Е.Ю. Герасимова
1 сентября 2024 г.



**УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
профессиональной переподготовки**

ОТДЕЛ ПРОДАЖ: ОТ СОЗДАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ

Москва, 2024 г.

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе	
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	—
5	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	2	—	2	Зачет
—	Всего:	52	37	15	—