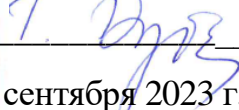


АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»



 Т.В. Рубан
01 сентября 2023 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
повышения квалификации
МАСТЕР ПРОДАЖ

Москва, 2023 г.

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
1	Знакомство с продажами	8	3	2	3	Зачет
1.1	Работа менеджера по продажам	4	1	1	2	—
1.2	Типы и специфика рынков продаж	4	2	1	1	—
2	Технология продаж	35	13	9	13	Зачет
2.1	Воронки продаж	3	2	1	—	—
2.2	Этапы технологии продаж	5	2	1	2	—
2.3	Подготовка к звонку и начало разговора	4	1	1	2	—
2.4	Выявление и формирование потребности у клиента	4	1	1	2	—
2.5	Презентация решения и формирование предложения для клиента	5	2	1	2	—
2.6	Отработка возражений	6	2	2	2	—
2.7	Работа с отказами	3	2	1	—	—
2.8	Закрепление базовой технологии продаж	5	1	1	3	—
3	Дополнительные инструменты для продаж	17	7	5	5	Зачет
3.1	Способы поиска клиентов	5	2	1	2	—
3.2	Составление коммерческих предложений	4	2	2	—	—
3.3	Работа с психологическими установками в продажах	8	3	2	3	—
	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	2	—	—	2	Зачет
	Всего:	62	23	16	23	—

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

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»



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

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
дополнительная общеразвивающая программа

МАСТЕР ПРОДАЖ

Москва, 2023 г.

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
1	Знакомство с продажами	8	3	2	3	Зачет
1.1	Работа менеджера по продажам	4	1	1	2	—
1.2	Типы и специфика рынков продаж	4	2	1	1	—
2	Технология продаж	35	13	9	13	Зачет
2.1	Воронки продаж	3	2	1	—	—
2.2	Этапы технологии продаж	5	2	1	2	—
2.3	Подготовка к звонку и начало разговора	4	1	1	2	—
2.4	Выявление и формирование потребности у клиента	4	1	1	2	—
2.5	Презентация решения и формирование предложения для клиента	5	2	1	2	—
2.6	Отработка возражений	6	2	2	2	—
2.7	Работа с отказами	3	2	1	—	—
2.8	Закрепление базовой технологии продаж	5	1	1	3	—
3	Дополнительные инструменты для продаж	17	7	5	5	Зачет
3.1	Способы поиска клиентов	5	2	1	2	—
3.2	Составление коммерческих предложений	4	2	2	—	—
3.3	Работа с психологическими установками в продажах	8	3	2	3	—
	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	2	—	—	2	Зачет
	Всего:	62	23	16	23	—