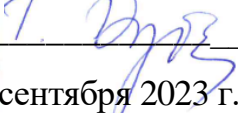


АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю  
Директор АНО ДПО  
«Учебный центр СКБ Контур»



  
Т.В. Рубан  
01 сентября 2023 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА**

**повышения квалификации**

**ЭКСПЕРТНЫЕ ПРОДАЖИ**

Москва, 2023 г.

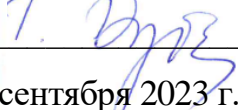
№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
<b>1</b>	<b>Экспертная технология продаж</b>	<b>53</b>	<b>21</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>Зачет</b>
1.1	Воронки продаж	3	2	1	—	—
1.2	Этапы технологии продаж	3	1	1	1	—
1.3	Сбор информации для захода в компанию	7	3	2	2	—
1.4	Установление контакта. Продающая цель звонка	7	3	2	2	—
1.5	Выявление потребностей клиента. Диагностика ситуации покупателя	4	2	1	1	—
1.6	Формирование потребности в нашем продукте/решении	8	3	2	3	—
1.7	Презентация под потребность	4	1	1	2	—
1.8	Закрытие сделки. Работа с центром закупа	3	2	1	—	—
1.9	Работа с дожимом	4	1	1	2	—
1.10	Работа с возражением "У нас конкурент"	5	2	1	2	—
1.11	Закрепление экспертной технологии продаж	5	1	1	3	—
<b>2</b>	<b>Управление личными продажами</b>	<b>14</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>Зачет</b>
2.1	Анализ воронки продаж и ключевых показателей	5	2	1	2	—
2.2	Инструменты для работы с	5	2	1	2	—

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятель ная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
	ключевыми показателями					
2.3	Шаги к успешному закрытию плана продаж	4	1	1	2	—
<b>3</b>	<b>Soft-skills для успешных продаж</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>Зачет</b>
3.1	Основные техники для успешных переговоров	5	2	1	2	—
3.2	Составление продающих писем и сообщений	4	3	1	—	—
3.3	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 1	5	3	2	—	—
3.4	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 2	7	3	1	3	—
	<b>ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ</b>	<b>2</b>	—	—	<b>2</b>	<b>Зачет</b>
	<b>Всего:</b>	<b>90</b>	<b>37</b>	<b>22</b>	<b>31</b>	—

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 ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**  
дополнительная общеразвивающая программа

**ЭКСПЕРТНЫЕ ПРОДАЖИ**

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	
<b>1</b>	<b>Экспертная технология продаж</b>	<b>53</b>	<b>21</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>Зачет</b>
1.1	Воронки продаж	3	2	1	—	—
1.2	Этапы технологии продаж	3	1	1	1	—
1.3	Сбор информации для захода в компанию	7	3	2	2	—
1.4	Установление контакта. Продающая цель звонка	7	3	2	2	—
1.5	Выявление потребностей клиента. Диагностика ситуации покупателя	4	2	1	1	—
1.6	Формирование потребности в нашем продукте/решении	8	3	2	3	—
1.7	Презентация под потребность	4	1	1	2	—
1.8	Закрытие сделки. Работа с центром закупа	3	2	1	—	—
1.9	Работа с дожимом	4	1	1	2	—
1.10	Работа с возражением "У нас конкурент"	5	2	1	2	—
1.11	Закрепление экспертной технологии продаж	5	1	1	3	—
<b>2</b>	<b>Управление личными продажами</b>	<b>14</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>Зачет</b>
2.1	Анализ воронки продаж и ключевых показателей	5	2	1	2	—
2.2	Инструменты для работы с	5	2	1	2	—

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятель ная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
	ключевыми показателями					
2.3	Шаги к успешному закрытию плана продаж	4	1	1	2	—
<b>3</b>	<b>Soft-skills для успешных продаж</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>Зачет</b>
3.1	Основные техники для успешных переговоров	5	2	1	2	—
3.2	Составление продающих писем и сообщений	4	3	1	—	—
3.3	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 1	5	3	2	—	—
3.4	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 2	7	3	1	3	—
	<b>ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ</b>	<b>2</b>	—	—	<b>2</b>	<b>Зачет</b>
	<b>Всего:</b>	<b>90</b>	<b>37</b>	<b>22</b>	<b>31</b>	—