

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.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

профессиональной переподготовки

**СИСТЕМА ПРОДАЖ:
ПОСТРОЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ.
КУРС ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ**

Москва, 2024 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	Технологии продаж. Управленческие инструменты руководителя	42	16	13	13	Зачет
1.1	Воронки продаж	6	2	2	2	—
1.2	Этапы технологии продаж	7	3	2	2	—
1.3	Уникальное ценностное предложение	4	1	1	2	—
1.4	Уникальное торговое предложение	5	2	1	2	—
1.5	Типы клиентов (b2c, b2b, b2g)	6	3	2	1	—
1.6	Способы ведения продаж клиентов. Часть 1	4	2	2	—	—
1.7	Способы ведения продаж клиентов. Часть 2	4	1	1	2	—
1.8	Результат отдела продаж	6	2	2	2	—
2	Управление ключевыми показателями	32	10	10	12	Зачет
2.1	Ключевые показатели продаж и управление ключевыми показателями. Часть 1	4	1	2	1	—
2.2	Ключевые показатели продаж и управление ключевыми показателями. Часть 2	3	1	1	1	—
2.3	Предложения клиентам	6	2	2	2	—
2.4	Подтверждение согласия на оплату	5	2	1	2	—
2.5	Взятие платежа	4	1	1	2	—
2.6	Последующая монетизация клиента	4	1	1	2	—
2.7	Генерация лидов	6	2	2	2	—
3	Управление результатом отдела продаж	39	14	12	13	Зачет

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
3.1	Планирование выручки. Часть 1	4	1	2	1	—
3.2	Планирование выручки. Часть 2	5	2	1	2	—
3.3	Разбор кейса по планированию	8	4	2	2	—
3.4	Контроль работы отдела продаж. Часть 1	4	1	2	1	—
3.5	Контроль работы отдела продаж. Часть 2	4	1	1	2	—
3.6	Основные задачи руководителя отдела продаж. Часть 1	4	1	2	1	—
3.7	Основные задачи руководителя отдела продаж. Часть 2	5	2	1	2	—
3.8	Разбор кейса по задачам руководителя	5	2	1	2	—
4	Управление людьми	66	24	21	21	Зачет
4.1	Подбор персонала	4	2	2	—	—
4.2	Поиск кандидата	2	1	1	—	—
4.3	Адаптация нового сотрудника в отделе	5	2	1	2	—
4.4	Материальная мотивация сотрудника	7	3	2	2	—
4.5	Нематериальная мотивация сотрудников. Часть 1	4	1	2	1	—
4.6	Нематериальная мотивация сотрудников. Часть 2	3	1	1	1	—
4.7	Ситуационное лидерство	8	3	2	3	—
4.8	Постановка задач	7	3	2	2	—
4.9	Работа с сопротивлениями сотрудника	5	2	1	2	—
4.1	Обратная связь по результатам работы	7	2	2	3	—
4.11	Самостоятельное обучение сотрудников. Часть 1	4	1	2	1	—

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
4.12	Самостоятельное обучение сотрудников. Часть 2	4	1	1	2	—
4.13	Работа с командой	6	2	2	2	—
5	Дополнительные инструменты для управления отделом продаж	38	14	12	12	Зачет
5.1	Маркетинговые инструменты руководителя. Часть 1	4	1	2	1	—
5.2	Маркетинговые инструменты руководителя. Часть 2	3	1	1	1	—
5.3	Автоматизация процессов отдела продаж	5	2	1	2	—
5.4	Юридические аспекты продаж	4	2	1	1	—
5.5	Экономический расчет стоимости продаж. Часть 1	4	1	2	1	—
5.6	Экономический расчет стоимости продаж. Часть 2	4	1	1	2	—
5.7	Как выстраивать новый бизнес-процесс	7	3	2	2	—
5.8	Кадровые инструменты	7	3	2	2	—
6	Soft-skills для управленца	32	10	10	12	Зачет
6.1	Тайм-менеджмент	4	1	1	2	—
6.2	Работа с конфликтами	6	2	2	2	—
6.3	Эмоциональный интеллект управленца	2	1	1	—	—
6.4	Как развивать эмоциональный интеллект	6	2	2	2	—
6.5	Публичные выступления	5	1	1	3	—
6.6	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 1	4	1	2	1	—

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостояте льная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
6.7	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 2	5	2	1	2	—
	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	3	—	—	3	Зачет
	Всего:	252	88	78	86	—

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.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
дополнительная общеразвивающая программа

**СИСТЕМА ПРОДАЖ:
ПОСТРОЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ.
КУРС ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ**

Москва, 2024 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	Технологии продаж. Управленческие инструменты руководителя	42	16	13	13	Зачет
1.1	Воронки продаж	6	2	2	2	—
1.2	Этапы технологии продаж	7	3	2	2	—
1.3	Уникальное ценностное предложение	4	1	1	2	—
1.4	Уникальное торговое предложение	5	2	1	2	—
1.5	Типы клиентов (b2c, b2b, b2g)	6	3	2	1	—
1.6	Способы ведения продаж клиентов. Часть 1	4	2	2	—	—
1.7	Способы ведения продаж клиентов. Часть 2	4	1	1	2	—
1.8	Результат отдела продаж	6	2	2	2	—
2	Управление ключевыми показателями	32	10	10	12	Зачет
2.1	Ключевые показатели продаж и управление ключевыми показателями. Часть 1	4	1	2	1	—
2.2	Ключевые показатели продаж и управление ключевыми показателями. Часть 2	3	1	1	1	—
2.3	Предложения клиентам	6	2	2	2	—
2.4	Подтверждение согласия на оплату	5	2	1	2	—
2.5	Взятие платежа	4	1	1	2	—
2.6	Последующая монетизация клиента	4	1	1	2	—
2.7	Генерация лидов	6	2	2	2	—
3	Управление результатом отдела продаж	39	14	12	13	Зачет

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
3.1	Планирование выручки. Часть 1	4	1	2	1	—
3.2	Планирование выручки. Часть 2	5	2	1	2	—
3.3	Разбор кейса по планированию	8	4	2	2	—
3.4	Контроль работы отдела продаж. Часть 1	4	1	2	1	—
3.5	Контроль работы отдела продаж. Часть 2	4	1	1	2	—
3.6	Основные задачи руководителя отдела продаж. Часть 1	4	1	2	1	—
3.7	Основные задачи руководителя отдела продаж. Часть 2	5	2	1	2	—
3.8	Разбор кейса по задачам руководителя	5	2	1	2	—
4	Управление людьми	66	24	21	21	Зачет
4.1	Подбор персонала	4	2	2	—	—
4.2	Поиск кандидата	2	1	1	—	—
4.3	Адаптация нового сотрудника в отделе	5	2	1	2	—
4.4	Материальная мотивация сотрудника	7	3	2	2	—
4.5	Нематериальная мотивация сотрудников. Часть 1	4	1	2	1	—
4.6	Нематериальная мотивация сотрудников. Часть 2	3	1	1	1	—
4.7	Ситуационное лидерство	8	3	2	3	—
4.8	Постановка задач	7	3	2	2	—
4.9	Работа с сопротивлениями сотрудника	5	2	1	2	—
4.1	Обратная связь по результатам работы	7	2	2	3	—
4.11	Самостоятельное обучение сотрудников. Часть 1	4	1	2	1	—

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостоятельная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
4.12	Самостоятельное обучение сотрудников. Часть 2	4	1	1	2	—
4.13	Работа с командой	6	2	2	2	—
5	Дополнительные инструменты для управления отделом продаж	38	14	12	12	Зачет
5.1	Маркетинговые инструменты руководителя. Часть 1	4	1	2	1	—
5.2	Маркетинговые инструменты руководителя. Часть 2	3	1	1	1	—
5.3	Автоматизация процессов отдела продаж	5	2	1	2	—
5.4	Юридические аспекты продаж	4	2	1	1	—
5.5	Экономический расчет стоимости продаж. Часть 1	4	1	2	1	—
5.6	Экономический расчет стоимости продаж. Часть 2	4	1	1	2	—
5.7	Как выстраивать новый бизнес-процесс	7	3	2	2	—
5.8	Кадровые инструменты	7	3	2	2	—
6	Soft-skills для управленца	32	10	10	12	Зачет
6.1	Тайм-менеджмент	4	1	1	2	—
6.2	Работа с конфликтами	6	2	2	2	—
6.3	Эмоциональный интеллект управленца	2	1	1	—	—
6.4	Как развивать эмоциональный интеллект	6	2	2	2	—
6.5	Публичные выступления	5	1	1	3	—
6.6	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 1	4	1	2	1	—

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе			Форма контроля
			Самостояте льная работа	Работа на образовательной онлайн-платформе		
				Лекции	Практические занятия	
6.7	Самомотивация и работа со стрессом. Часть 2	5	2	1	2	—
	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	3	—	—	3	Зачет
	Всего:	252	88	78	86	—