

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

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

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	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»



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

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
дополнительная общеразвивающая программа

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

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	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	—