

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**

15 ТЕХНИК ОТРАБОТКИ ВОЗРАЖЕНИЙ

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 | Откуда берутся возражения | 12 | 10 | 2 | — | Зачет |
| 1.1 | Природа возражений | 6 | 5 | 1 | — | — |
| 1.2 | Виды возражений клиентов | 6 | 5 | 1 | — | — |
| 2 | Возражения на этапе «Установление контакта» | 14 | 10 | 4 | — | Зачет |
| 2.1 | Работа с сопротивлением клиента | 7 | 5 | 2 | — | — |
| 2.2 | Отличия истинных возражений от ложных | 7 | 5 | 2 | — | — |
| 3 | Возражения после этапа «Презентация» | 28 | 19 | 7 | 2 | Зачет |
| 3.1 | Техники работы с возражениями после презентации продукта. Часть 1 | 6 | 4 | 2 | — | — |
| 3.2 | Техники работы с возражениями после презентации продукта. Часть 2 | 7 | 5 | 2 | — | — |
| 3.3 | Техники работы с возражениями при обсуждении цены | 7 | 5 | 2 | — | — |
| 3.4 | Составление карт по работе с возражениями | 8 | 5 | 1 | 2 | — |
| 4 | ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ | 2 | — | — | 2 | Зачет |
| — | Всего: | 56 | 39 | 13 | 4 | — |

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 ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
дополнительной общеразвивающей программе**

15 ТЕХНИК ОТРАБОТКИ ВОЗРАЖЕНИЙ

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 | Откуда берутся возражения | 12 | 10 | 2 | — | Зачет |
| 1.1 | Природа возражений | 6 | 5 | 1 | — | — |
| 1.2 | Виды возражений клиентов | 6 | 5 | 1 | — | — |
| 2 | Возражения на этапе «Установление контакта» | 14 | 10 | 4 | — | Зачет |
| 2.1 | Работа с сопротивлением клиента | 7 | 5 | 2 | — | — |
| 2.2 | Отличия истинных возражений от ложных | 7 | 5 | 2 | — | — |
| 3 | Возражения после этапа «Презентация» | 28 | 19 | 7 | 2 | Зачет |
| 3.1 | Техники работы с возражениями после презентации продукта. Часть 1 | 6 | 4 | 2 | — | — |
| 3.2 | Техники работы с возражениями после презентации продукта. Часть 2 | 7 | 5 | 2 | — | — |
| 3.3 | Техники работы с возражениями при обсуждении цены | 7 | 5 | 2 | — | — |
| 3.4 | Составление карт по работе с возражениями | 8 | 5 | 1 | 2 | — |
| 4 | ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ | 2 | — | — | 2 | Зачет |
| — | Всего: | 56 | 39 | 13 | 4 | — |