Контур Школа

Маркетинг и продажи

Расписание обучения
июнь — сентябрь 2022 года

Афиша вебинаров

Прямые трансляции проходят в 14:00 по Московскому времени.

	Дата	Тема	Лектор
Июнь 2022	2 июня	Как не выжигать базу клиентов	Щербакова Д.
	9 июня	Компьютерная грамотность: базовые инструменты для обучения	Коптелова Д. А.
	16 июня	Как создать здоровую конкуренцию внутри отдела продаж	Денисов К. В.
	23 июня	Как побороть страх холодных звонков	Низамеева К. Э.
Июль 2022	14 июля	«У вас дорого!» — это больше не пугает. Учимся работать с возражением	Щербакова Д.
	21 июля	Как вести переговоры о зарплате	Филонова С. В.
Сентябрь 2022	22 сентября	Как выстроить диалог с клиентами горячей, теплой и холодной баз? Разбираем речевые модули и подбираем подход	Низамеева К. Э.

Записи вебинаров

Доступны к просмотру в любое время.

Тема	Лектор
Как проверять гипотезы о клиентах с помощью статистики	Савельев В. В.
Универсальный алгоритм планирования продаж	Болотина Т. Ю.
6 основных ошибок в тексте. Чек-лист для копирайтера, редактора и всех, кто пишет	Скобелева М.
Яндекс.Дзен: как запуститься, чтобы получить результат	Родина П.
5 лайфхаков для выездных продаж	Низамеева К. Э.
Воронка продаж как инструмент управления прибылью	Болотина Т. Ю.
Как отрабатывать возражения клиентов в текущих реалиях	Низамеева К. Э. Щербакова Д.

Полное расписание вебинаров и записей смотрите на сайте

Экспресс-курсы

Краткие курсы по «горячим» темам (3 – 5 уроков). Период обучения – 2 месяца, график – индивидуальный. По окончании электронный сертификат.

	Тема	Лектор
Запишитесь июне	Soft-skills как инструменты для развития	Яковлева Д. А. Низамеева К. Э. Фокин А. А.
	Интернет-маркетинг-2022: новые возможности для продвижения	Левина И. Родина П. Панаско Н.
	Продажи в мессенджерах и социальных сетях	Галлямов И. М.
	Наставник. Развитие и рост показателей отдела	Низамеева К. Э. Болотина Т. Ю. Щербакова Д.

Повышение квалификации и профпереподготовка

Программы точно соответствуют профстандартам. По окончании обучения – диплом о профпереподготовке или удостоверение о повышении квалификации.

	Дата	Тема	Кол-во ак. часов | документ
Маркетинг	27 июня — 5 сентября 12 сентября — 21 ноября	Продуктовая аналитика с нуля. Профессиональная переподготовка	256 | диплом
	20 июля — 26 октября 21 сентября — 28 декабря	Маркетинговая стратегия: целеполагание, разработка, внедрение. Повышение квалификации	220 | удостоверение
Интернет-маркетинг	8 июня — 31 августа 6 июля — 28 сентября 31 августа — 23 ноября	Интернет-маркетолог. Профессиональная переподготовка	256 | диплом
	20 июля — 24 августа 21 сентября — 26 октября	Контент-маркетинг и продвижение в социальных сетях. Повышение квалификации	72 | удостоверение
SMM	14 июня — 16 августа 5 июля — 6 сентября	SMM-менеджер. Продвижение в социальных сетях. Профессиональная переподготовка	256 | диплом
	20 июля — 24 августа 21 сентября — 26 октября	Контент-маркетинг и продвижение в социальных сетях. Повышение квалификации	72 | удостоверение
Копирайтер	19 июля — 13 сентября 6 сентября — 1 ноября	Копирайтер и коммерческий редактор. Профессиональная переподготовка	256 | диплом
Аналитика	27 июня — 5 сентября 12 сентября — 21 ноября	Продуктовая аналитика с нуля. Профессиональная переподготовка	256 | диплом
Продажи	4 июля — 5 сентября	Система продаж: построение и управление. Курс для руководителя	252 | диплом
	22 июня — 27 июля 17 августа — 21 сентября	Экспертные продажи. Повышение квалификации для ведущего менеджера по продажам	90 | удостоверение
	6 июня — 11 июля 1 августа — 5 сентября 26 сентября — 31 октября	Мастер продаж. Программа повышения квалификации	62 | удостоверение