



Афиша вебинаров

Прямые трансляции проходят в 14:00 по Московскому времени.

	Дата	Тема	Лектор
Октябрь 2022	6 октября	Развивать нельзя уволить	Болотина Т. Ю.
	13 октября	Самомотивация и эмоциональное выгорание: как поддержать и восстановить себя	Фокин А. А.
	20 октября	Как менеджеру по продажам отстроиться от конкурентов	Низамеева К. Э. Щербакова Д.
	27 октября	Продвижение на маркетплейсах без ошибок	Богаев Р.
Ноябрь 2022	10 ноября	Анализ целевой аудитории. Как найти идеального клиента	Коптелова Д. А.
	17 ноября	Учимся понимать клиента с помощью карты персонажей	Коптелова Д. А.
Декабрь 2022	8 декабря	Как сделать сайт компании в конструкторе Tilda за 1,5 часа	Панаско Н.

Записи вебинаров

Доступны к просмотру в любое время.

Тема	Лектор
Как успокоиться? Практические советы	Досалиева Е.
Как выстроить диалог с клиентами горячей, теплой и холодной баз? Разбираем речевые модули и подбираем подход	Борисова Т. С. Низамеева К. Э.
Выжить в рынке. Партизанский маркетинг в новых реалиях	Панаско Н.
Маркетплейсы: что нужно знать, чтобы быстро получить прибыль	Богаев Р.
Как вести переговоры о зарплате	Филонова С. В.
«У вас дорого!» — это больше не пугает. Учимся работать с возражением	Щербакова Д.
Как создать здоровую конкуренцию внутри отдела продаж	Денисов К. В.
Компьютерная грамотность: базовые инструменты для обучения	Коптелова Д. А.
Как не выжигать базу клиентов	Щербакова Д.
Как побороть страх холодных звонков	Низамеева К. Э.

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	14 ноября 2022 — 30 января 2023	Продуктовая аналитика с нуля. Профессиональная переподготовка	256 диплом
	26 октября 2022 — 8 февраля 2023 21 декабря 2022 — 5 апреля 2023	Маркетинговая стратегия: целеполагание, разработка, внедрение. Повышение квалификации	220 удостоверение
Интернет-маркетинг	5 октября 2022 — 11 января 2023 2 ноября 2022 — 1 февраля 2023 14 декабря 2022 — 9 марта 2023	Интернет-маркетолог. Профессиональная переподготовка	256 диплом
	12 октября — 16 ноября 9 ноября — 14 декабря	Контент-маркетинг и продвижение в социальных сетях. Повышение квалификации	72 удостоверение
	14 декабря 2022 — 25 января 2023		
SMM	4 октября — 6 декабря 6 декабря 2022 — 7 февраля 2023	SMM-менеджер. Продвижение в социальных сетях. Профессиональная переподготовка	256 диплом
	12 октября — 16 ноября 9 ноября — 14 декабря	Контент-маркетинг и продвижение в социальных сетях. Повышение квалификации	72 удостоверение
	14 декабря 2022 — 25 января 2023		
Копирайтер	1 ноября 2022 — 10 января 2023	Копирайтер и коммерческий редактор. Профессиональная переподготовка	256 диплом
Аналитика	14 ноября 2022 — 30 января 2023	Продуктовая аналитика с нуля. Профессиональная переподготовка	256 диплом

Продажи	3 октября — 5 декабря 28 ноября 2022 — 6 февраля 2023	Система продаж: построение и управление. Курс для руководителя	252 диплом
	12 октября — 16 ноября 30 ноября 2022 — 11 января 2023 19 декабря 2022 — 30 января 2023	Экспертные продажи. Повышение квалификации для ведущего менеджера по продажам	90 удостоверение
	17 октября — 21 ноября 14 ноября — 19 декабря 12 декабря 2022 — 16 января 2023	Мастер продаж. Программа повышения квалификации	62 удостоверение
	10 октября — 14 ноября 19 декабря 2022 — 30 января 2023	15 техник отработки возражений клиентов. Повышение квалификации	56 удостоверение
	10 октября — 7 ноября 14 ноября — 12 декабря 19 декабря 2022 — 23 января 2023	Переговоры без манипуляций: как договориться с выгодой для бизнеса. Повышение квалификации	47 удостоверение
	Маркетплейсы	9 ноября 2022 — 22 февраля 2023 21 декабря 2022 — 5 апреля 2023	Маркетплейсы: как запустить продажи и заработать. Профессиональная переподготовка

8 800 500-95-51

school.kontur.ru