

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР СКБ КОНТУР»

Утверждаю
Директор АНО ДПО
«Учебный центр СКБ Контур»



С.В. Кравченко

1 февраля 2021 г.



УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ
повышения квалификации

«Мастер продаж»
ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ
ПО ПРОФСТАНДАРТУ
«Менеджер по продажам»

Москва 2021 г.

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего ак. ч.	Из них:		Форма контроля
			Практические занятия	Онлайн лекции	
1	Знакомство с продажами	16	10	6	Тестирование
1.1	Работа менеджера по продажам	3	2	1	
1.2	Задачи менеджера по продажам	3	2	1	
1.3	Типы и специфика продаж b2b, b2c и b2g	3	2	1	
1.4	Способы поиска клиентов. Маркетинг в продажах	3	2	1	
1.5	Работа с психологическими установками в продажах	4	2	2	
2	Технология продаж	34	24	10	Тестирование
2.1	Воронки продаж	3	2	1	
2.2	Этапы технологии продаж	3	2	1	
2.3	Подготовка к звонку и начало разговора	4	3	1	
2.4	Выявление и формирование потребности у клиента	4	3	1	
2.5	Презентация решения и формирование предложения для клиента	4	3	1	
2.6	Отработка возражений	6	4	2	
2.7	Работа с отказами	4	3	1	
2.8	Закрепление базовой технологии продаж	6	4	2	
3	Дополнительные инструменты для продаж	10	6	4	Тестирование
3.1	Составление писем и коммерческих предложений	4	2	2	
3.2	Работа с конфликтами	3	2	1	
3.3	Составление продающего резюме	3	2	1	
	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	2		2	Тестирование
	Всего:	62	40	22	