

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

«Экспертные продажи»
ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ
ПО ПРОФСТАНДАРТУ
«Менеджер по продажам»

Москва 2021 г.

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего ак. ч.	Из них:		Форма контроля
			Практи- ческие занятия	Онлайн лекции	
1	Экспертная технология продаж	56	41	15	Тестирование
1.1	Воронки продаж	3	2	1	
1.2	Этапы технологии продаж	3	2	1	
1.3	Сбор информации для захода в компанию	4	3	1	
1.4	Установление контакта - Продающая цель звонка	4	3	1	
1.5	Выявление потребностей клиента. Диагностика ситуации покупателя	8	6	2	
1.6	Формирование потребности в нашем продукте/решении	8	6	2	
1.7	Презентация под потребность	4	3	1	
1.8	Закрытие сделки - Работа с центром закупа	3	2	1	
1.9	Работа с дожимом	4	3	1	
1.10	Работа с возражением "У нас конкурент"	8	6	2	
1.11	Закрепление экспертной технологии продаж	7	5	2	
2	Управление личными продажами	12	9	3	Тестирование
2.1	Анализ воронки продаж и ключевых показателей	4	3	1	
2.2	Инструменты для работы с ключевыми показателями	4	3	1	
2.3	Шаги к успешному закрытию плана продаж	4	3	1	
3	Soft skills для успешных продаж	20	13	7	Тестирование
3.1	Основные техники для успешных переговоров	7	5	2	
3.2	Составление продающих писем и сообщений	5	3	2	
3.3	Самомотивация и работа со стрессом	5	3	2	
3.4.	Составление продающего резюме	3	2	1	
	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	2		2	Тестирование
	Всего:	90	63	27	