


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**  
**ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**  
**профессиональной переподготовки**  
**«СИСТЕМА ПРОДАЖ: ПОСТРОЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ.**  
**КУРС ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ»**  
**Подготовка по профстандартам:**  
**«Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем»,**  
**«Руководители служб по сбыту и маркетингу»**

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего ак. ч.	Из них:		Форма контроля
			Практи- ческие занятия	Онлайн лекции	
<b>1</b>	<b>Технологии продаж. Управленческие инструменты руководителя</b>	<b>44</b>	<b>32</b>	<b>12</b>	<b>Тестирование</b>
1.1	Воронки продаж	4	3	1	
1.2	Этапы технологии продаж	6	5	1	
1.3	Уникальное ценностное предложение	4	3	1	
1.4	Уникальное торговое предложение	6	5	1	
1.5	Типы клиентов (b2c, b2b, b2g)	8	6	2	
1.6	Способы ведения продаж клиентов	10	6	4	
1.7	Результат отдела продаж	6	4	2	
<b>2</b>	<b>Управление ключевыми показателями</b>	<b>36</b>	<b>29</b>	<b>7</b>	<b>Тестирование</b>
2.1	Ключевые показатели продаж и управление ключевыми показателями	6	4	2	
2.2	Инструменты управления этапами воронки продаж. Предложения клиентам.	6	5	1	
2.3	Инструменты управления этапами воронки продаж. Подтверждение согласия на оплату	6	5	1	
2.4	Инструменты управления этапами воронки продаж. Взятие платежа	6	5	1	
2.5	Инструменты управления этапами воронки продаж. Последующая монетизация клиента	6	5	1	
2.6	Инструменты управления этапами воронки продаж. Генерация лидов.	6	5	1	
<b>3</b>	<b>Управление результатом отдела продаж</b>	<b>36</b>	<b>23</b>	<b>13</b>	<b>Тестирование</b>
3.1	Планирование выручки	8	4	4	
3.2	Разбор кейса по планированию	8	6	2	

3.3	Контроль работы отдела продаж	6	4	2	
3.4	Основные задачи руководителя отдела продаж	8	4	4	
3.5	Разбор кейса по задачам руководителя	6	5	1	
<b>4</b>	<b>Управление людьми</b>	<b>66</b>	<b>43</b>	<b>23</b>	<b>Тестирование</b>
4.1	Подбор персонала	8	4	4	
4.2	Поиск кандидата	6	5	1	
4.3	Адаптация нового сотрудника в отделе	6	4	2	
4.4	Материальная мотивация сотрудника	6	4	2	
4.5	Нематериальная мотивация сотрудников	6	4	2	
4.6	Ситуационное лидерство	6	4	2	
4.7	Постановка задач	6	4	2	
4.8	Работа с сопротивлениями сотрудника	6	4	2	
4.9	Обратная связь по результатам работы	6	4	2	
4.10	Самостоятельное обучение сотрудников	4	2	2	
4.11	Работа с командой	6	4	2	
<b>5</b>	<b>Дополнительные инструменты для управления отделом продаж</b>	<b>37</b>	<b>24</b>	<b>13</b>	<b>Тестирование</b>
5.1	Маркетинговые инструменты руководителя	6	4	2	
5.2	Автоматизация процессов отдела продаж	6	4	2	
5.3	Юридические аспекты продаж	6	4	2	
5.4	Экономический расчет стоимости продаж	6	4	2	
5.5	Как выстраивать новый бизнес-процесс	6	4	2	
5.6	Кадровые инструменты	7	4	3	
<b>6</b>	<b>Soft skills для управленца</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>Тестирование</b>
6.1	Тайм-менеджмент	6	4	2	
6.2	Работа с конфликтами	6	4	2	

6.3	Эмоциональный интеллект управленца	6	4	2	
6.4	Публичные выступления	6	4	2	
6.5	Самомотивация и работа со стрессом	6	4	2	
	<b>ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ</b>	<b>3</b>		<b>3</b>	<b>Тестирование</b>
	<b>Всего:</b>	<b>252</b>	<b>171</b>	<b>81</b>	