

Утверждено
Генеральный директор
 ООО «Столичный центр образовательных технологий»
 _____ **Д.С. Курильчик**



**Курс профессиональной переподготовки «Менеджер по продажам
 информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих»**

Учебный план курса на 300 часов

Название модуля, раздела, темы	Всего часов	Лекции	Самостоятельная работа	Тип контроля
Модуль 1. Нормативно-правовой				
Основы права в профессиональной деятельности менеджера по продажам	24 ч.	6 ч.	18 ч.	Тест
Инфокоммуникационные технологии (отраслевые аспекты)	24 ч.	6 ч.	18 ч.	Тест
Модуль 2. Базовая подготовка по менеджменту и ИКТ				
Управление качеством инфокоммуникационных систем	26 ч.	6 ч.	20 ч.	Тест
Основы построения инфокоммуникационных систем, сетей и баз данных	26 ч.	6 ч.	20 ч.	Тест
Информационное обеспечение профессиональной деятельности менеджера	26 ч.	6 ч.	20 ч.	Тест
Менеджмент и маркетинг в отрасли инфокоммуникаций	26 ч.	6 ч.	20 ч.	Тест
Модуль 3. Предметная деятельность.				
Поиск потенциальных клиентов на покупку инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	26 ч.	6 ч.	20 ч.	Тест
Подготовка коммерческих предложений, документации для продажи инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	26 ч.	6 ч.	20 ч.	Тест

Установление и поддержание контактов с существующими клиентами для обсуждения их потребностей в инфокоммуникационных системах и/или их составляющих	26 ч.	6 ч.	20 ч.	Тест
Контроль комплектации инфокоммуникационных систем и/или их составляющих при продаже и документальное сопровождение	26 ч.	6 ч.	20 ч.	Тест
Практикум	30 ч.	2 ч.	28 ч.	Отчеты
Итоговый экзамен	14 ч.	2 ч.	12 ч.	Экзамен
Итого часов	300 ч.	64 ч.	246 ч.	