

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



**Курс профессиональной переподготовки «Управление продажами организации и формирование сбытовой политики»**

Учебный план курса на 300 часов

Название модуля, раздела, темы	Всего часов	Лекции	Самостоятельная работа	Тип контроля
<b>Модуль 1. Нормативно-правовой</b>				
<b>Основы права в профессиональной деятельности по руководству продажами организации</b>	24 ч.	6 ч.	18 ч.	Тест
<b>Инфокоммуникационные технологии (отраслевые аспекты)</b>	24 ч.	6 ч.	18 ч.	Тест
<b>Модуль 2. Базовая подготовка по менеджменту и ИКТ</b>				
<b>Теория и практика принятия управленческих решений</b>	24 ч.	6 ч.	18 ч.	Тест
<b>Особенности управления качеством инфокоммуникационных систем</b>	24 ч.	6 ч.	18 ч.	Тест
<b>Инфокоммуникационные системы, сети и базы данных</b>	26 ч.	6 ч.	20 ч.	Тест
<b>Проектный практикум (информационное обеспечение)</b>	20 ч.	ч.	20 ч.	Тест
<b>Экономика, менеджмент и маркетинг в отрасли инфокоммуникаций</b>	24 ч.	6 ч.	18 ч.	Тест
<b>Модуль 3. Предметная деятельность</b>				
<b>Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</b>	26 ч.	8 ч.	18 ч.	Тест

<b>Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</b>	<b>36 ч.</b>	<b>12 ч.</b>	<b>24 ч.</b>	<b>Тест</b>
<b>Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</b>	<b>28 ч.</b>	<b>10 ч.</b>	<b>18 ч.</b>	<b>Тест</b>
Практикум	30 ч.	2 ч.	28 ч.	Отчеты
Итоговая аттестация	14 ч.	2 ч.	12 ч.	Экзамен
Итого часов	300 ч.	70 ч.	230 ч.	