

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



**Курс профессиональной переподготовки «Управление продажами»**

Учебный план курса на 600 часов

Название модуля, раздела, темы	Всего часов	Лекции	Самостоятельная работа	Тип контроля
<b>Модуль 1. Нормативно – правовое обеспечение коммерческой деятельности.</b>				
<b>Организация государственного регулирования торговли</b>	<b>26 ч.</b>	<b>6 ч.</b>	<b>20 ч.</b>	<b>Тест</b>
<b>Модуль 2. Основы коммерции и маркетинга.</b>				
<b>Сущность торговой деятельности и виды современной торговли</b>	<b>29 ч.</b>	<b>7 ч.</b>	<b>22 ч.</b>	<b>Тест</b>
<b>Основы маркетинга в торговой деятельности</b>	<b>29 ч.</b>	<b>7 ч.</b>	<b>22 ч.</b>	<b>Тест</b>
<b>Модуль 3. Коммерческая деятельность.</b>				
<b>Понятие менеджмента как вида деятельности</b>	<b>42 ч.</b>	<b>10 ч.</b>	<b>32 ч.</b>	<b>Тест</b>
<b>Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия и работа с покупателем</b>	<b>42 ч.</b>	<b>10 ч.</b>	<b>32 ч.</b>	<b>Тест</b>
<b>Стратегическое планирование деятельности предприятия в условиях рынка</b>	<b>56 ч.</b>	<b>16 ч.</b>	<b>40 ч.</b>	<b>Тест</b>
<b>Маркетинговое понимание товара</b>	<b>72 ч.</b>	<b>20 ч.</b>	<b>52 ч.</b>	<b>Тест</b>
<b>Современные методы продвижения товаров и услуг на рынке</b>	<b>72 ч.</b>	<b>20 ч.</b>	<b>52 ч.</b>	<b>Тест</b>
<b>Алгоритмы техники продаж</b>	<b>72 ч.</b>	<b>20 ч.</b>	<b>52 ч.</b>	<b>Тест</b>

<b>Организация и ведение переговоров: успешное взаимодействие, конфликты и работа с возражениями</b>	<b>72 ч.</b>	<b>20 ч.</b>	<b>52 ч.</b>	<b>Тест</b>
Итоговый экзамен	28 ч.	4 ч.	24 ч.	Экзамен