

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 600 часов

Название модуля, раздела, темы	Всего часов	Лекции	Самостоятельная работа	Тип контроля
Модуль 1. Нормативно-правовой				
Основы права в профессиональной деятельности по руководству продажами организации	48 ч.	12 ч.	36 ч.	Тест
Инфокоммуникационные технологии (отраслевые аспекты)	48 ч.	12 ч.	36 ч.	Тест
Модуль 2. Базовая подготовка по менеджменту и ИКТ				
Теория и практика принятия управленческих решений	48 ч.	12 ч.	36 ч.	Тест
Особенности управления качеством инфокоммуникационных систем	48 ч.	12 ч.	36 ч.	Тест
Инфокоммуникационные системы, сети и базы данных	52 ч.	12 ч.	40 ч.	Тест
Проектный практикум (информационное обеспечение)	40 ч.	ч.	40 ч.	Тест
Экономика, менеджмент и маркетинг в отрасли инфокоммуникаций	48 ч.	12 ч.	36 ч.	Тест
Модуль 3. Предметная деятельность				
Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	52 ч.	16 ч.	36 ч.	Тест

Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	72 ч.	24 ч.	48 ч.	Тест
Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	56 ч.	20 ч.	36 ч.	Тест
Практикум	60 ч.	4 ч.	56 ч.	Отчеты
Итоговый экзамен	28 ч.	4 ч.	24 ч.	Экзамен
Итого часов	600 ч.	140 ч.	460 ч.	