

Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	36 ч.	12 ч.	24 ч.	Тест
Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	28 ч.	10 ч.	18 ч.	Тест
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.	