

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



Курс профессиональной переподготовки «Управление продажами»

Учебная программа курса

О программе	<p>Уважаемые слушатели! Вашему вниманию представлен курс профессиональной переподготовки «Осуществление и координация продаж» с присвоением квалификации «Специалист по продажам». Торговля –это одно из самых древних занятий на земле. С давних времен люди обменивали товар на подобный или равноценный, позднее торговля приобрела коммерческую составляющую и в обмен на товар продавцы уже назначали цену, выражающуюся в денежном эквиваленте. Торговля продолжает развиваться и сегодня. Взамен традиционных услуг приходит более усовершенствованный сервис для клиента и возможности для продавца, активно растет рынок товаров и услуг. Повышается уровень достатка торговых компаний и, соответственно, их сотрудников. Специалист по продажам выполняет важную функцию взаимодействия с клиентом. От его работы зависит успешность коммерческой деятельности предприятия (торговой фирмы). Именно специалист по продажам налаживает позитивную коммуникацию с покупателем, следствием чего достигается главная составляющая успешной продажи-доверие. Доверяя продавцу, покупатель проявляет доверие и интерес к его товару. Для осуществления эффективных продаж, специалисту необходимо владеть не только навыками их осуществления, но и навыками коммуникации с клиентом, а также пониманием структуры работы коммерческого предприятия в целом. Представленный курс рассчитан на общее понимание работы коммерческого предприятия в структуре розничной и оптовой торговли, построения внутренней структуры компании, методов продвижения и ценообразования товара или услуги, способов взаимодействия продавца с покупателем. Изучение курса поможет Вам удовлетворить данные потребности, расширить рамки личностных способностей и повысить уровень профессиональных компетенций. Программа профессиональной переподготовки разработана на основе: • ФГОС среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция» • Профессионального стандарта «Специалист по продажам в автомобилестроении», утвержденного приказом Минтруда России от 09.10.2014 г № 678н.</p>
Цель	<p>Сформировать у обучающихся профессиональные компетенции, необходимые для работы специалиста по продажам в коммерческих организациях, осуществляющих продажи товаров и услуг покупателям в сфере розничной и оптовой торговли по профилю подготовки «Осуществление и координация продаж» с присвоением квалификации «Специалист по продажам».</p>

Категория слушателей	Лица, имеющие среднее профессиональное образование, осуществляющие торговую деятельность; специалисты отделов продаж: специалисты сферы торговли, торговые представители, торговые агенты и консультанты; а также специалисты, взаимодействующие с покупателем в розничных, оптовых торговых сетях и в сфере услуг, посредством телефонного общения по вопросам консультации и продажам товаров и услуг. Уровень образования: среднее профессиональное образование и/или высшее образование.
Направление	Осуществление и координация продаж
Оценка качества	Промежуточная аттестация в форме зачетов и практических работ; обязательная итоговая аттестация.
Стажировка	Не предусмотрена.
Итоговая аттестация	Итоговая аттестация включает теоретическую и практическую составляющие: итоговый экзамен по теоретической части обучения и предоставление материалов по практической части обучения. Итоговая аттестация осуществляется в дистанционном режиме. Это означает, что слушателю будет предложен билет, на который необходимо будет ответить за определенный промежуток времени.
Присваиваемая квалификация	Специалист по продажам.