

Утверждено
Генеральный директор
 ООО «Столичный центр образовательных технологий»

Д.С. Курильчик



**Курс профессиональной переподготовки «Менеджер по продажам
 информационно-коммуникационных систем и/или их составляющих»**

Учебная программа курса

О программе	<p>Уважаемые слушатели! Вашему вниманию представлен курс профессиональной переподготовки "Осуществление продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих", присваиваемая квалификация при успешном завершении программы "Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем". Менеджер по продажам – это специалист, который профессионально занимается торговой деятельностью. Деятельность менеджера по продажам включает в себя решение основных задач по управлению продажами, выполнению определенного плана, контролю кредиторской и дебиторской задолженности и управлению взаимоотношений с клиентами. Неоспоримым преимуществом профессии менеджера по продаже является ее актуальность в современном мире. А это значит, что она очень востребована практически во всех сферах жизнедеятельности человека. Дополнительным преимуществом Вашей профессии будет прочная связь с информационно-коммуникационными технологиями, которые в течение последних десятилетий выступают одним из ключевых драйверов социально-экономического прогресса. Представленный курс, прежде всего, лично – ориентированный. Его основная цель – удовлетворение интересов и потребностей личности в жизненном и профессионально-трудовом самоопределении, самоактуализации, самосовершенствовании и карьерном продвижении. Изучение курса поможет Вам удовлетворить данные потребности, расширить рамки личностных способностей и повысить уровень профессиональных компетенций. Программа профессиональной переподготовки разработана на основе: Приказа Минтруда России от 05.10.2015 N 687н "Об утверждении профессионального стандарта "Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем" (Зарегистрировано в Минюсте России 30.10.2015 N 39566) ФГОС ВО по направлению подготовки 11.03.02 Инфокоммуникационные технологии и системы связи ФГОС СПО по направлению подготовки 11.02.15 Инфокоммуникационные сети и системы связи</p>
Цель	<p>Сформировать у обучающихся профессиональные компетенции, необходимые для выполнения нового вида профессиональной деятельности "«Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих» в соответствии с обобщенными трудовыми функциями «Продажа типовых решений по инфокоммуникационным системам и/или их составляющим» в рамках профессионального стандарта "Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем".</p>

Категория слушателей	Принимаются выпускники колледжей , техникумов, специалисты, бакалавры магистры; специалисты отдела инфокоммуникационных технологий, системные администраторы, системные аналитики, лица, имеющие высшее техническое или среднее профессиональное образование, а также магистры гуманитарных и управленческих ВУЗов, которые имеют склонность к техническим дисциплинам и хотят стать эффективными менеджерами по продажам информационно-коммуникационных систем. Уровень образования: профильное и\или непрофильное среднее профессиональное или высшее образование
Направление	Информационные технологии.
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	Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем.