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

Курс профессиональной переподготовки «Управление продажами организации и формирование сбытовой политики»

Учебная программа курса

О программе	Уважаемые слушатели! Вашему вниманию представлен курс профессиональной переподготовки "Руководство продажами организации, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем", вид профессиональной деятельности – «Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих», присваиваемая квалификация при успешном завершении программы "Менеджер ". Это специалист, который профессионально занимается продажами организации, формирует сбытовую политики торговой деятельности отдела. Менеджер управляет персоналом, занимающимся продажами, осуществляет долгосрочное прогнозирование продаж, разрабатывает стратегию привлечения клиентов, отвечает за выполнение плана работы отдела. Неоспоримым преимуществом профессии является то, что она очень востребована во всех сферах современного общества. Дополнительным преимуществом Вашей профессии будет прочная связь с информационно-коммуникационными технологиями, которые в течение последних десятилетий выступают и будут выступать еще многие десятилетия одним из ключевых драйверов социально-экономического прогресса. Представленный курс, прежде всего, личностно – 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: Профессионального стандарта "Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем" (Приказ Минтруда России от 05.10.2015 N 687н); ФГОС ВО по направлению подготовки 09.04.01 «Информатика и вычислительная техника» (магистратура); ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент» (магистратура).
Цель	Сформировать у обучающихся профессиональные компетенции, необходимые для выполнения нового вида профессиональной деятельности "«Осуществление и координация продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих» в соответствие с обобщенными трудовыми функциями «Руководство продажами организации, формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем» в рамках профессионального стандарта "Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем".

Категория слушателей	Специалисты по сбыту информационно-коммуникационных технологий, менеджеры, начальники отдела на предприятиях, осуществляющих коммерческую деятельность, агенты по коммерческим продажам, а также лица, имеющие высшее профессиональное образование по специальности "Менеджмент" или высшее профессиональное образование и дополнительная подготовка в области теории и практики менеджмента, экономики, маркетинга и ИКТ. Уровень образования: 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.