ИНСТИТУТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
INSTITUTE OF PROFESSIONAL EDUCATION

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

Количество часов обучения: 126 академических часов.
Форма обучения: очно-заочная, заочная форма с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

№	Дисциплины	Объем образовательной нагрузки			Форма итогового контроля
		количество часов	лекции	тест/опрос	
1.	Сущность и содержание продажи	18	17	1	тест/оценка
2.	Исторические предпосылки возникновения психологии продаж	18	17	1	тест/оценка
3.	Мотивы покупки. Покупательский спрос и покупательский интерес	18	17	1	тест/оценка
4.	Виды продаж. Технология продаж	18	17	1	тест/оценка
5.	Особенности продажи различных товаров и услуг	18	17	1	тест/оценка
6.	Психология продаж	18	17	1	тест/оценка
7.	Этапы процесса продаж	18	17	1	тест/оценка
	Итого	**126**			