ИНСТИТУТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
INSTITUTE OF PROFESSIONAL EDUCATION

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки

«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

Количество часов обучения: 446 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
8.	Психологические взаимоотношения продавца – покупателя	18	17	1	тест/оценка
9.	Эмоциональное выгорание и профессиональный стресс	18	17	1	тест/оценка
10.	Профессиональные качества продавца и профессиональная этика	18	17	1	тест/оценка
11.	Подготовка продавца к сделке	18	17	1	тест/оценка
12.	Факторы продаж	18	17	1	тест/оценка
13.	Деятельность руководителя отдела продаж	18	17	1	тест/оценка
14.	Деятельность менеджера по продажам	18	17	1	тест/оценка
15.	Стратегия отдела продаж	24	23	1	тест/оценка
16.	Психология управления	54	53	1	тест/оценка
17.	Деловое общение и профессиональная этика	54	53	1	тест/оценка
18.	Управление конфликтами, стрессами и временем	54	53	1	тест/оценка
19.	Итоговый междисциплинарный экзамен	8			тест/оценка
	Итого	**446**			