



ИНСТИТУТ  
Профессионального  
образования

# Учебный план

Программа профессиональной переподготовки

**«МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ»**

**Количество часов обучения:** 554 академических часов.

**Сроки обучения:** 4 календарных месяцев. (Интенсивность обучения студенты выбирают сами, длительность курса может быть экстерном сокращена в 2 раза)

**Режим обучения:** 25 - 40 часов в неделю.

**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	Охрана труда и техника безопасности	54	53	1	тест/оценка
20	Практика, консультирование, кейс-методы	54			
21	Итоговый междисциплинарный экзамен	8			Защита ИАР
	<b>Итого</b>	<b>554</b>			