

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
«Менеджер. Специалист по продажам и работе с клиентами»

№	Наименование модулей (разделов) программы	Всего, час	В том числе			Форма контроля
			Лекции	Практические/семинарские занятия	самостоятельная работа	
1	Модуль 1: «Введение в технологию продаж».	8	6	2		Тест
1.1	Зачем обучают продажам?		1	2		
1.2	Матрица продаж		3			
1.3	Продажи в кризис		2			
2	Модуль 2: «Шаги продаж. Технология».	20	8	4	6	составление коммерческого предложения
2.1	Контакт с клиентом		1			
2.2	Презентация товара		2	2	3	
2.3	Анализ потребностей и возможностей клиента и коммерческое предложение		3	2	3	
2.4	Закрытие продажи		2			
3	Модуль 3. Документооборот продаж.	9	4	2	3	Тест
3.1	От контакта к контракту		1			
3.2	Документальное оформление процесса продажи		2		3	
3.3	Ошибки в документах и их цена для организации.		1	2		
4	Модуль 4. Деловые переговоры.	12	6	3	3	Тест
4.1	Что такое переговоры		3	2		
4.2	Телефонные переговоры». Построение диалога.		3	1	3	
5	Модуль 5. Работа с возражениями и жалобами.	7	4	3		Тест
6	Модуль 6. Правовое обеспечение продаж.	6	4	2		Тест
6.1	Нормативные документы, регламентирующие процесс продаж		2			
6.2	Виды гражданско - правовых договоров.		2	2		
7	Модуль 7. Самоорганизация и тайм-менеджмент.	10	8	2		Тест
7.1	Постановка целей.		2			
7.2	Контроль в работе.		2			
7.3	Организация рабочего места		2			
7.4	Самоорганизация как ключ к успеху.		2	2		
	Итоговая аттестация	4		2	2	
ИТОГО		72	40	20	12	