



**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ПРОФЕССИИ БУДУЩЕГО»**

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель генерального директора
по проектному офису
АНО «Профессии будущего»



Е. Е. Дурнева
«18» апр. 2025 г.

ПРОГРАММА

повышения квалификации
(дополнительное профессиональное образование)
«Менеджер по продажам»
(наименование программы)

Цель: получение компетенции, необходимой для профессиональной деятельности в сфере управления продажами

Планируемые результаты обучения:

- овладение знаниями в области управления продажами;
- формирование навыков осуществления продаж, управления взаимоотношениями с клиентами

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Категория обучающихся: лица, обучающиеся в рамках проекта «Профессии будущего»

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий

Минимальный уровень образования принимаемых на обучение:
среднее профессиональное образование
(с навыками работы на персональном компьютере)

Недельная нагрузка: 20 часов

Продолжительность обучения: 7,5 недель

Режим занятий: 5 дней в неделю
по 4 часа в день

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей)	Всего, час.	В том числе			Форма контроля
			очное обучение		заочное обучение	
			теорет. занятия	практ. занятия		
1.	Принципы рыночной экономики. Предпринимательство и бизнес в рыночной экономике	12	—	4	8	зачет
2.	Нормативно-правовые аспекты управления продажами	6	—	—	6	зачет
3.	Планирование и прогнозирование продаж	24	—	4	20	зачет
4.	Психологические аспекты продаж	36	—	8	28	зачет
5.	Управление взаимоотношениями с клиентами	24	—	4	20	зачет
6.	Интернет-продажи	18	—	4	14	зачет
7.	Основы закупочной деятельности	12	—	4	8	зачет
8.	Информационные технологии продаж	12	—	4	8	зачет
9.	Итоговая аттестация ¹	6	2	4	—	экзамен
	Итого:	150	2	36	112	

¹ Прием экзамена осуществляется комиссией в составе трех человек.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая программа «Менеджер по продажам» предназначена для повышения квалификации лиц, проходящих обучение в рамках проекта «Профессии будущего».

На обучение принимаются лица, имеющие образование не ниже среднего профессионального, с навыками работы на персональном компьютере.

Программа рекомендуется для лиц – уверенных пользователей персонального компьютера (умеет форматировать и редактировать текст в текстовом редакторе (MS Word и т. п.), умеет работать в редакторе электронных таблиц (MS Excel и т.п.)), готовых к постоянному взаимодействию с людьми.

Слушатели, принятые на обучение по очно-заочной форме обучения с применением дистанционных образовательных технологий, должны иметь персональный компьютер с выходом в сеть «Интернет».

Цель обучения – получение компетенции, необходимой для профессиональной деятельности в сфере управления продажами.

Программа разработана с учетом квалификационных требований, установленных профессиональным стандартом «Специалист по продажам в автомобилестроении», утвержденного Приказом Минтруда России от 04.08.2014 № 524н (зарегистрированного в Минюсте России 13.11.2014 № 34689).

Учебный план повышения квалификации, рассчитанный на 150 часов, включая время, отведенное итоговую аттестацию, включает 8 учебных дисциплин, состав и последовательность которых устанавливается исходя из цели обучения и логики освоения учебного материала.

Организация учебного процесса предусматривает следующие виды учебных занятий и учебных работ: теоретические занятия, практические занятия, онлайн-лекции, вебинары, другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.

Очные занятия проводятся, в том числе, в формате вебинаров. Заочно в системе дистанционного обучения слушатели самостоятельно изучают материалы (видеолекции, презентации и пр.), а также выполняют задания и (или) тесты, размещенные на электронных ресурсах учебного центра, в удобном для себя месте, имеющем необходимые условия для занятий (персональный компьютер с выходом в сеть «Интернет»). При проведении заочных занятий по отдельным темам возможно привлечение тьютора.

По каждой дисциплине разработаны различные виды контроля знаний и умений по каждой дисциплине, а также комплексные задания для проведения итогового экзамена, что позволяет выявить степень подготовки слушателя к профессиональной деятельности.

Освоение программы «Менеджер по продажам» завершается итоговой аттестацией в форме экзамена.

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

ПЕРЕЧЕНЬ НОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЮЩИХСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Слушатель, успешно освоивший программу «Менеджер по продажам», **должен знать:**

- основы рыночной экономики, предпринимательства и ведения бизнеса;
- нормативные документы и законодательные акты, регламентирующие деятельность менеджера по продажам;
- информационные технологии продаж;
- основы закупочной деятельности;
- поведенческую психологию покупателя;
- этапы и техники продаж;
- этику делового общения.

Слушатель, успешно освоивший программу курса «Менеджер по продажам», **должен уметь:**

- формировать и расширять клиентскую базу;
- поддерживать и развивать отношения с клиентами;
- вести преддоговорную и договорную работу, предпродажные мероприятия;
- планировать и прогнозировать продажи;
- разрабатывать мероприятия по оптимизации процессов продаж;
- продавать через интернет;
- результативно и эффективно вести переговоры;
- составлять коммерческие предложения для клиентов и партнеров;
- применять информационные технологии на всех этапах продаж.