

МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДАЖ - УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Учебный план программы дополнительного профессионального образования /
повышения квалификации «МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДАЖ»

Цель обучения: совершенствование навыков продвижения товаров и услуг в области медицины, в частности, эстетической медицины, косметологии, стоматологии.

Категория слушателей: лица, имеющие среднее / высшее профессиональное образование или лица, получающие среднее / высшее профессиональное образование, специалисты организаций

Срок обучения: 72 часа

Формы обучения: очная

Режим занятий: 8 – 6 часов в день

Индекс	Код профессиональной компетенции	Наименование разделов программы	Макс. кол-во часов	Макс. кол-во аудиторных занятий	Макс. кол-во часов для приобретения практических навыков
ПМ	Менеджмент продаж				
	ПК.1.	Задачи, способы и методы взаимодействия с клиентами. Типы клиентов.	8	8	
	ПК. 2	Технология продаж	16	6	10
	ПК. 2	Техника презентации товара или услуги	8	2	6
	ПК. 2	Креативные продажи	16	6	10
	ПК. 3	Оперативный маркетинг в системе продаж. Активный поиск клиентов. Реклама.	16	6	10
	ПК. 4	Сопровождение клиента после получения услуги или заключения сделки	6	2	4
Итоговая аттестация			2		
Итого			72	30	40

Учебный план дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДАЖ» обсуждён и одобрен на заседании Педагогического совета АНО ДПО Учебно-методического Центра «Валлекс М». Протокол № 1 от «10» января 2017г.