

**Общество с ограниченной ответственностью  
"Международный университет Павла Качагина"**

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор ООО "Международный  
Университет Павла Качагина"

И.А. Качагин

«26» ноября 2022 г.



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ  
«УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ В КОМПАНИЯХ»  
УЧЕБНЫЙ ПЛАН**

№пп	Наименование модуля, темы	Всего часов	ЛЗ	ПЗ	Форма контроля
<b>1.</b>	<b>Модуль 1. Организация функционирования отдела продаж</b>	<b>34</b>	<b>28</b>	<b>6</b>	<b>Промежуточный контроль</b>
1.1.	Сущность, место отдела продаж и специфика его взаимодействия с подразделениями организации	16	14	2	Текущий контроль
1.2.	Мотивация как важнейший компонент управления продажами	16	14	2	Текущий контроль
1.3.	Промежуточная аттестация	2	-	2	Зачет
<b>2.</b>	<b>Модуль 2. Управление ассортиментом при организации продаж</b>	<b>34</b>	<b>24</b>	<b>10</b>	<b>Промежуточный контроль</b>
2.1.	Структура продажи. Подходы к управлению продажам	10	8	2	Текущий контроль
2.2.	Установление и поддержание контакта. Подготовка к переговорам	8	6	2	Текущий контроль
2.3.	Управление товарным ассортиментом. Распределение торговой площади	8	6	2	Текущий контроль
2.4.	Управление оптовыми и розничными продажами	6	4	2	Текущий контроль
2.5.	Промежуточная аттестация	2	-	2	Зачет
	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>Экзамен</b>
	<b>Итого</b>	<b>72</b>	<b>52</b>	<b>20</b>	

*ТЗ - теоретические занятия, ПЗ - практические занятия*