

**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
1.	Модуль 1. Организация функционирования отдела продаж	34	28	6	Промежуточный контроль
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
2.	Модуль 2. Управление ассортиментом при организации продаж	34	24	10	Промежуточный контроль
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
	Итоговая аттестация	4	-	4	Экзамен
	Итого	72	52	20	

ТЗ - теоретические занятия, ПЗ - практические занятия