


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  ГАПМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА <small>Лицензия Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки серия ААА № 002143 Сертификат ICNIR по ISO 9001:2015 № 1R-0047</small>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 1	Дата 23.03.2021 Стр. 1/5



УТВЕРЖДАЮ

Ректор Академии Пастухова


Н.Н. Аниськина

_____ 2021 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

повышения квалификации

«Менеджер по продажам»

 <p>МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p> <p>ГАПМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА</p> <p><small>Лицензия Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки серия АВА № 0027192 Сертификат ИСО № ISO 9001:2015 № FR-0047</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 1	Дата 23.03.2021 Стр. 2/5

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Менеджер по продажам» носит практико-ориентированный характер и нацелена на приобретение слушателем практических навыков в процессе обучения. Практические задания программы и задания для самостоятельной работы подразумевают пошаговое овладение базовыми навыками по профессии: актуальные технологии и инструменты продаж, проведение переговоров с клиентами, отработка их возражений. Практические кейсы, решенные в процессе обучения, позволят получить практический опыт использования полученных знаний и успешно пройти стажировку на предприятиях оптовой торговли и продажи услуг. Программа учитывает все новые тренды в данной области и отвечает актуальным запросам работодателей.

Приобретенные знания будут полезны, как начинающим менеджерам по продажам, так и уже имеющим начальный опыт работы, а также владельцам бизнеса, самостоятельно занимающимся продажами.

1.1. Цель реализации программы:

Формирование/совершенствование у слушателей профессиональных компетенций в соответствии с трудовыми функциями менеджера по продажам:

ПК 1. Способность вести переговоры с клиентами: устанавливать контакт, презентовать продукт, работать с возражениями, закрывать сделку.

Основная цель данного вида профессиональной деятельности: осуществление и координация продаж.

Программа разработана в соответствии с:


- Федеральным законом от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 года № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 23 августа 2017 года № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».

1.2. Планируемые результаты обучения:

В результате освоения дополнительной профессиональной программы слушатель

должен знать:

- основы психологии;

 <p>МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p> <p>ГАПМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА</p> <p><small>Лицензия Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки серия ААА № 002192 Сертификат ИСО по ISO 9001:2015 № FR-2017</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 1	Дата 23.03.2021 Стр. 3/5

- методы установления контакта и формирования доверия;
- методы управления эмоциями;
- правила деловой переписки и делового общения;
- техники холодных звонков;
- правила подготовки и проведения презентаций;
- основы психологии конфликтов;
- техники ведения переговоров;
- техники отработки возражений.

должен уметь:

- определять психологический тип клиента;
- выявлять потребности клиентов в процессе переговоров;
- вести деловую переписку и деловые переговоры с потенциальными и существующими клиентами;
- применять систему управления взаимоотношениями с клиентами;
- готовить и проводить презентации.

должен владеть:

- навыком установления и поддержания контакта с клиентом;
- навыком выявления потребности клиента;
- навыком осуществления холодных звонков;
- навыком ведения переговоров и разрешения конфликтов;
- навыком написания деловых писем и сообщений;
- навыком создания продающих презентаций;
- навыком отработки возражений.

1.3. Категория слушателей и требования к уровню подготовки поступающего на обучение:

лица, имеющие/получающие среднее профессиональное или высшее образование.

1.4. Программа профессиональной переподготовки разработана на основе:

профессионального стандарта 06.029 «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 29.09.2020 г. № 679н в части:

ТФ А/03.4, А/04.4, уровень квалификации 4, В/01.5, В/02.5, уровень квалификации 5.


1.5. Форма обучения:

очная, с применением дистанционных образовательных технологий.

1.6. Трудоемкость программы - 144 академических часа


1.7. Выдаваемый документ:

Лица, успешно освоившие образовательную программу и, прошедшие итоговую аттестацию, получают *удостоверение о повышении квалификации установленного образца*

 МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ГАПМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н. П. ПАСТУХОВА <small>Лицензия Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки серия АВА № 000792 Сертификат ИСО 9001 по ISO 9001:2015 № HR-0047</small>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 1	Дата 23.03.2021 Стр. 4/5

2.1. Учебный план

№ п/п	Наименование разделов	Всего, час.	Аудиторные/ дистанцион- ные занятия, в том числе		Самостоятельная проектная работа слушателя, час	Консультации	Формы аттестации
			теоретические	практические			
1	2	3	4	5	8	9	10
1.	Раздел 1. Психология продаж	24	6	6	8	2	2 (зачет)
	1.1. Основы психологии (восприятие, коммуникации, типология, эмоции, система ценностей)	8	2	2	4		
	1.2. Прикладная психология в продажах (настрой на продажу, установление контакта, формирование доверия, управление эмоциями)	14	4	4	4	2	
2.	Раздел 2. Деловая коммуникация	118	22	54	36	4	2 (зачет)
	2.1. Основы делового общения и переписки, делопроизводство	4	2	2			
	2.2. Технология холодных звонков	26	4	10	6	2	
	2.3. Общение в чатах и мессенджерах	10	4	6	4		
	2.4. Основы копирайтинга	10	4	6	6		
	2.5. Навыки эффективного публичного выступления (подготовка презентаций, ораторское мастерство)	16	2	10	4		
	2.6. Психология конфликтов (принципы и приемы решения конфликтных ситуаций в продажах)	12	2	10	6		
	2.7. Проведение переговоров. Отработка возражений	16	4	10	10	2	
3.	Итоговая аттестация	2					2 (экзамен)
ИТОГО		144	28	60	44	6	6

 <p>МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p> <p>ГАПМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА</p> <p><small>Лидерский Федеральный центр по развитию в сфере образования и науки, серия АСМ № 002193 Сертификат IQNet по ISO 2031:2016 № 189-0047</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 1	Дата 23.03.2021 Стр. 5/5

2.2. Примерный календарный учебный график

№	Наименование дисциплины	Объем учебной нагрузки, час.	Период обучения			
			1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя
1	Раздел 1. Психология продаж	24				
2	Раздел 2. Деловая коммуникация	118				
3	Консультации					
4	Итоговая аттестация по программе	2				