 <p>МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p> <p>ИГАППИМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА</p> <p><small>Лицензия Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки серия ААА № 0021193 Сертификат ИСО 9001:2015 № 192-06-17</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 2	Дата 01.06.2020 Стр. 1/6

УТВЕРЖДАЮ

Ректор Академии Пастухова

Н.Н. Аниськина

2020 г.




ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

профессиональной переподготовки

«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

Ярославль – 2020

 <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 № 022193 Свидетельство ИСО/ИСО/ИСО 9001:2015 № 160-0047</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 2	Дата 01.06.2020 Стр. 2/6

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Цель реализации программы

Формирование/совершенствование у слушателей профессиональных компетенций, необходимых для осуществления профессиональной деятельности в сфере управления продажами с целью обеспечения результативного выполнения планов продаж:

- ПК 1. Управление результатом.
- ПК 2. Работа с командой.
- ПК 3. Технологии в продажах.

1.2. Характеристика нового вида профессиональной деятельности

а) Область применения профессиональной деятельности:
выполнение функций менеджеров любого уровня, управляющих продажами в различных сферах бизнеса.

б) Объекты профессиональной деятельности:

- организации экономической и производственной сфер,
- частные фирмы, занимающиеся ритейлом и/или оптовыми продажами.


в) Виды профессиональной деятельности:

- организационно-управленческая,
- планово-учетная,
- аналитико-статистическая,
- проектно-экономическая,
- маркетинговая.


1.3. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дополнительной профессиональной программы слушатель **должен знать:**

- формы и методы создания уникального продающего предложения для своего бизнеса;
- порядок и требования к составлению плана продаж в подразделении продаж на основе работы с воронкой продаж;
- методы работы с отклонениями и определение их причин;
- методы эффективной диагностики типажей сотрудников, порядок организации и проведения массового и индивидуального подбора сотрудников в подразделение продаж в соответствии с составленными профилями должностей сотрудников;
- виды моделей продаж;
- правила формирования чек-листов для выполнения планов продаж;

 <p>МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p> <p>ГАПМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА</p> <p><small>Получение Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки серия ААА № 002193 Сертификат ИСО 9001:2015 № 183-0047</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 2	Дата 01.06.2020 Стр. 3/6

- методики материального и нематериального стимулирования сотрудников в подразделении продаж;
 - методы эффективной лидогенерации и организации потока новых клиентов и заявок в бизнес;
 - формы отчетности в подразделении продаж на основе выбранных KPI;
 - инструменты выбора и настройки CRM-системы;
 - инструменты организации и развития новых каналов продаж и точек контакта с клиентами;
 - виды и правила составления скриптов продаж;
 - основные регламенты, чек-листы, организационные и правовые документы для организации продаж;
- должен уметь:**
- формировать уникальное продающее предложение для своего бизнеса с целью эффективного привлечения клиентов;
 - управлять результатом (составлять, принимать и выполнять план продаж) в подразделении продаж на основе работы с воронкой продаж;
 - владеть методами работы с отклонениями, определения истинных причин отклонений, том числе за счет полевой работы с сотрудниками и клиентами;
 - владеть навыками эффективной диагностики типажей сотрудников, организации и проведения массового и индивидуального подбора сотрудников в подразделение продаж в соответствии с составленными профилями должностей сотрудников;
 - формировать отдел продаж с нуля, основываясь на выборе эффективной модели продаж;
 - владеть навыками полевого развития сотрудников на основании чек-листов для выполнения планов продаж;
 - владеть и применять методики материального и нематериального стимулирования сотрудников в подразделении продаж;
 - владеть методами эффективной лидогенерации и организации потока новых клиентов и заявок в бизнес;
 - настраивать систему отчетности в подразделении продаж на основе выбранных KPI;
 - владеть инструментами выбора и настройки CRM-системы
 - владеть инструментами организации и развития новых каналов продаж и точек контакта с клиентами;
 - освоить и внедрить в деятельность отдела продаж скрипты продаж
 - составлять регламенты, чек-листы, организационные и правовые документы для организации продаж.

 <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 № 002193 Сертификат ИСО 9001:2015 № 192-0047</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 2	Дата 01.06.2020 Стр. 4/6

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

Лица, имеющие/получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование, а именно:

- собственники бизнеса
- руководители учреждений, организаций и предприятий
- исполнительные и коммерческие директора, а также их заместители
- индивидуальные предприниматели
- руководители подразделений продаж и команд продаж
- кандидаты и резервисты на эти позиции
- специалисты, отвечающие за выполнение планов продаж и работу с ключевыми клиентами
- студенты выпускных курсов высших учебных заведений.

1.4 Программа профессиональной переподготовки разработана с учетом требований:

- Профессионального стандарта «Специалист по стратегическому и тактическому планированию и организации производства», утвержденному Приказом Минтруда России от 08 сентября 2014 г. № 609н;

1.5 Форма обучения

Очная, с применением дистанционных образовательных технологий.

1.6 Трудоемкость программы

- для слушателя – 256 ак. часа


1.7. Выдаваемый документ

Лица, освоившие программу профессиональной переподготовки и прошедшие итоговую аттестацию, получают **диплом о профессиональной переподготовке для ведения нового вида профессиональной деятельности** в сфере управления продажами.


2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план

№ п/п	Наименование разделов	Всего, час.	Дистанционные занятия, в том числе		Самостоятельная работа слушателя,	Консультации	Промежуточная/ итоговая аттестация
			Теоретические	Практические			
1	2	3	4	5	7	8	9
Компетенция 1 "Управление результатом"							

 <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 от 11.08.2015 № 0021/15 Сертификат ИСО 9001:2015 № 127-0647</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 2	Дата 01.06.2020 Стр. 5/6

1	Раздел 1. Основы управления продажами	28	9	5	13	0,5	0,5 зачет
2	Раздел 2. Формирование и перестройка результативного отдела продаж	30	9	5	15	0,5	0,5 зачет
3	Раздел 3. Воронка продаж и система отчетности в продажах	28	9	5	13	0,5	0,5 зачет
Компетенция 2 "Работа с командой"							
4	Раздел 4. Типажи сотрудников и подбор персонала в продажах	28	9	5	13	0,5	0,5 зачет
5	Раздел 5. Адаптация, обучение и развитие персонала в отделе продаж	28	9	5	13	0,5	0,5 зачет
6	Раздел 6. Система материального и нематериального стимулирования в отделе продаж	28	9	5	13	0,5	0,5 зачет
Компетенция 3 "Технологии в продажах"							
7	Раздел 7. Система лидогенерации и работы с клиентской базой	28	9	5	13	0,5	0,5 зачет
8	Раздел 8. Выбор и работа в CRM-системе. Роботы в продажах	28	9	5	13	0,5	0,5 зачет
9	Раздел 9. Скрипты продаж. Само-мотивация управленца в продажах	28	9	5	13	0,5	0,5 зачет
10	Итоговая аттестация по программе	2					2 экзамен
	ИТОГО	256	81	45	119	4,5	6,5

 <p>МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p> <p>ГАПМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА</p> <p><small>Дистанционный факультет менеджмента в сфере образования и науки, серия ААА № 020193 Сертификация ИСО 9001:2015 № АЗ-0447</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 2	Дата 01.06.2020 Стр. 6/6

2.2. Примерный календарный учебный график

№	Наименование дисциплины	Объем учебной нагрузки, час.	Период обучения											
			1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя	8 неделя	9 неделя	10 неделя		
1	Раздел 1. Основы управления продажами	28	■											
2	Раздел 2. Формирование и перестройка результативного отдела продаж	30		■										
3	Раздел 3. Воронка продаж и система отчетности в продажах	28			■									
4	Раздел 4. Типажи сотрудников и подбор персонала в продажи	28				■								
5	Раздел 5. Адаптация, обучение и развитие персонала в отделе продаж	28					■							
6	Раздел 6. Система материального и нематериального стимулирования в отделе продаж	28						■						
7	Раздел 7. Система лидогенерации и работы с клиентской базой	28							■					
8	Раздел 8. Выбор и работа в CRM-системе. Роботы в продажах	28								■				
9	Раздел 9. Скрипты продаж. Само-мотивация управленца в продажах	28									■			
10	Итоговая аттестация по программе	2											■	