

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Программы дополнительного образования

«Школа продаж»

Категория слушателей: менеджеры, которые хотят получить новые компетенции без отрыва от производства, научиться мыслить, как руководитель, выстраивать четкие процессы в отделе продаж, увеличить эффективность своей работы и прибыль компании.

Срок освоения программы: 40 часов, 2 месяца

Режим обучения: вечернее время в будни, выходные дни, очная форма.

№ п/п	Наименование модулей	Трудоемкость, час	Объем аудиторных часов	
			Теоретическая часть	Практические занятия
	Тренинговые модули	40	15	35
1.	Как научиться быть продавцом	4	1	3
2.	Современный подход к продажам	10	4	6
3.	Психология клиентов	8	4	4
4.	Целеполагание в продажах	4	1	3
5.	Тактика продаж	10	4	6
6.	Блоки и страхи	4	1	3
	Итого:	40	15	25