

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ГОРОДА МОСКВЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТР ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КВАЛИФИКАЦИЙ И СОДЕЙСТВИЯ
ТРУДОУСТРОЙСТВУ «ПРОФЕССИОНАЛ»**

ПРОГРАММА

профессиональной переподготовки (дополнительное профессиональное образование)

«Специалист по продажам»

(наименование программы)

Цель: получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере управления продажами

Планируемые результаты обучения: - овладение знаниями в области управления продажами;
- формирование навыков осуществления продаж, управления взаимоотношениями с клиентами

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Категория обучающихся: граждане, направленные органами службы занятости **Форма обучения:** очная

Минимальный уровень образования принимаемых на обучение: среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере) **Недельная нагрузка:** 38 часов

Продолжительность обучения: 7 недель **Режим занятий:** 5-6 дней в неделю по 6-8 часов

| № п/п | Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей) | Всего, час. | В том числе | | Форма контроля |
|-------|---|-------------|-----------------|----------------|----------------|
| | | | теорет. занятия | практ. занятия | |
| 1. | Принципы рыночной экономики. Предпринимательство и бизнес в рыночной экономике | 16 | 10 | 6 | |
| 2. | Нормативно-правовые аспекты управления продажами | 32 | 16 | 16 | зачет |
| 3. | Информационные технологии продаж | 18 | – | 18 | |
| 4. | Планирование и прогнозирование продаж | 32 | 16 | 16 | зачет |
| 5. | Психологические аспекты продаж | 48 | 16 | 32 | зачет |
| 6. | Управление взаимоотношениями с клиентами | 40 | 8 | 32 | зачет |
| 7. | Интернет-продажи | 30 | – | 30 | зачет |
| 8. | Закупочная деятельность в продажах | 16 | 8 | 8 | |
| 9. | Инструменты продаж в конфигурации «1С: Управление торговлей» системы программ «1С: Предприятие 8» | 18 | – | 18 | зачет |
| 10. | Консультация | 2 | 2 | – | |
| 11. | Итоговая аттестация | 4 | 2 | 2 | экзамен* |
| | Итого: | 256 | 78 | 178 | |

* Прием экзамена осуществляется комиссией в составе трех человек.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая программа «Специалист по продажам» предназначена для профессиональной переподготовки граждан, направленных на обучение органами службы занятости в ГБОУ ДПО Центр «Профессионал».

На обучение принимаются лица, имеющие образование не ниже среднего профессионального, с навыками работы на персональном компьютере.

Программа рекомендуется для лиц - уверенных пользователей персонального компьютера (умеет форматировать и редактировать текст в текстовом редакторе (MS Word и т.п.), умеет работать в редакторе электронных таблиц (MS Excel и т.п.)).

Цель обучения – получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере управления продажами.

Программа разработана с учетом квалификационных требований, установленных требованиями профессионального стандарта «Специалист по продажам в автомобилестроении» (уровни квалификации – 5-6), утвержденного Приказом Минтруда России от 04.08.2014 № 524н (зарегистрированного в Минюсте России 13.11.2014 № 34689).

Учебный план профессиональной переподготовки, рассчитанный на 256 часов, включая время, отведенное на консультацию и итоговую аттестацию, включает 9 учебных дисциплин, состав и последовательность которых устанавливается, исходя из цели обучения и логики освоения учебного материала.

Организация учебного процесса предусматривает использование лекций, практических занятий, деловых и ролевых игр. Занятия проводятся в учебных кабинетах ГБОУ ДПО Центр «Профессионал» с использованием интерактивных досок, мультимедийных проекторов, компьютеров с выходом в Интернет, а также современного программного обеспечения.

По каждой дисциплине разработаны различные виды контроля знаний и умений, а также разработаны комплексные задания для проведения итогового экзамена, что позволяет выявить степень подготовки слушателя к профессиональной деятельности.

Освоение программы «Специалист по продажам» завершается итоговой аттестацией в форме экзамена.

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается диплом о профессиональной переподготовке.

Выпускники по данному курсу могут в дальнейшем осуществлять профессиональную деятельность в сфере торговли и услуг, производства, экономики, образования, на предприятиях среднего и малого бизнеса.

ПЕРЕЧЕНЬ НОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЮЩИХСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Слушатель, успешно освоивший программу «Специалист по продажам», **должен знать:**

- основы рыночной экономики, предпринимательства и ведения бизнеса;
- нормативные документы и законодательные акты, регламентирующие деятельность специалиста по продажам;
- информационные технологии продаж;
- основы закупочной деятельности;
- поведенческую психологию покупателя;
- техники продаж;
- этику делового общения.

Слушатель, успешно освоивший программу курса «Специалист по продажам», **должен уметь:**

- формировать и расширять клиентскую базу;
- поддерживать и развивать отношения с клиентами;
- вести преддоговорную и договорную работу, предпродажные мероприятия;
- планировать и прогнозировать продажи;
- разрабатывать мероприятия по оптимизации процессов продаж;
- продавать через интернет;
- результативно и эффективно вести переговоры;
- составлять коммерческие предложения для клиентов и партнеров;
- работать в 1С:Управление торговлей;
- работать с CRM-системами.

Возможные наименования должностей у работодателей города Москвы

Менеджер по продажам

Компетенции, наиболее востребованные работодателями города Москвы

- выполняет план продаж, увеличивает объёмы продаж;
- владеет базовой юридической грамотностью;
- знает особенности работы на рынках B2B, B2C, B2G;
- владеет навыками сбора информации, мониторинга и анализа рынка, на котором работает;
- понимает поведенческую психологию покупателя (понимает потребности и нужды клиента, консультирует клиента, помогает клиенту);
- владеет техниками продаж;
- умеет работать с холодными и теплыми звонками;
- умеет организовать и принимает участие в мероприятиях по продвижению продукта (дегустации, выставки-продажи, презентации продукта);
- находит новых клиентов (расширение клиентской базы);
- активно работает с существующей клиентской базой, поддерживает и развивает отношения с ключевыми клиентами;
- владеет навыками успешного проведения переговоров;
- грамотно составляет коммерческие предложения для клиентов и партнеров;
- работает с договорами (составление, согласование условий, пунктов договора, подписание);
- контролирует исполнение договора на всех этапах (заключение, отгрузка, поставка, урегулирование возникающих проблем, работа с рекламациями, закрытие договора);
- владеет навыками работы в 1С – расчет стоимости услуг, счета, счета-фактуры, акты, накладные, контроль дебиторской задолженности, контроль поступления денежных средств, отгрузки, поставки, документооборот;
- работает с CRM-системами;
- анализирует результаты своей деятельности, предпринимает шаги для улучшения результата.