

**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: очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий

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
			очное обучение		заочное обучение (дист.)	
			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 (очно)
3.	Информационные технологии продаж	18	–	18	–	
4.	Планирование и прогнозирование продаж	32	–	16	16	зачет (очно)
5.	Психологические аспекты продаж	48	–	32	16	зачет (очно)
6.	Управление взаимоотношениями с клиентами	40	–	32	8	зачет (очно)
7.	Интернет-продажи	30	–	30	–	зачет (очно)
8.	Закупочная деятельность в продажах	16	8	8	–	
9.	Инструменты продаж в конфигурации «1С:Управление торговлей» системы программ «1С:Предприятие 8»	18	–	18	–	зачет (очно)
10.	Консультация	2	2	–	–	
11.	Итоговая аттестация	4	2	2	–	экзамен*
	Итого:	256	22	178	56	

* 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.)).

Слушатели, принятые на обучение по очно-заочной форме обучения с применением дистанционных образовательных технологий, должны иметь персональный компьютер с выходом в сеть Интернет.

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

Программа разработана на основании 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.

Дистанционно слушатели самостоятельно изучают материал (лекции, презентации, нормативные документы) и выполняют задания, размещенные в системе дистанционного обучения учебного центра, в удобном для себя месте, имеющем необходимые условия для занятий (персональный компьютер с выходом в сеть Интернет).

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 на предприятиях среднего и малого бизнеса, а также в различных учреждениях.

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.