

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

ПРОГРАММА

повышения квалификации (дополнительное профессиональное образование)

«Специалист по он-лайн продажам»

(наименование программы)

Цель: совершенствование компетенции, необходимой для профессиональной деятельности в области дистанционных продаж

Планируемые результаты обучения: совершенствование умений и практических навыков организации и обеспечения функционирования интернет-магазина

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Категория обучающихся:	граждане, направленные органами службы занятости	Форма обучения:	заочная (электронное обучение)
Минимальный уровень образования принимаемых на обучение:	среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере)	Недельная нагрузка:	36 часов
Продолжительность обучения:	1 неделя	Режим занятий:	5 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.	Стратегия запуска интернет-магазина	12	4	8	
2.	Создание сайта интернет-магазина	8	2	6	
3.	Продвижение в сети Интернет	14	6	8	
4.	Итоговая аттестация	2	—	2	зачет*
	Итого	36	12	24	

* Прием зачета осуществляется на заседании аттестационной комиссии в составе трех человек

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Настоящая программа «Специалист по он-лайн продажам» предназначена для повышения квалификации 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 и сети Интернет, имеющих образование и/или опыт работы в сфере продаж, маркетинга, рекламы, связей с общественностью.

Слушатели, принятые на обучение по заочной форме с использованием исключительно электронного обучения, должны иметь персональный компьютер с выходом в сеть «Интернет».

Цель обучения – совершенствование компетенции, необходимой для профессиональной деятельности в области дистанционных продаж.

Учебный план повышения квалификации, рассчитанный на 36 часов, включая время, отведенное на итоговую аттестацию, включает 3 учебные дисциплины.

Настоящая программа реализуется с использованием исключительно электронного обучения, которое предусматривает использование информации, содержащейся в электронной базе данных учебного центра, к которой слушатели получают доступ посредством сети «Интернет». Слушатели самостоятельно изучают лекционный материал, выполняют практические задания, решают тестовые задания 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 итоговой аттестации, что позволяет выявить степень подготовки слушателя к профессиональной деятельности.

Освоение программы «Интернет-продавец» завершается итоговой аттестацией в форме зачета.

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

Выпускники могут в дальнейшем осуществлять профессиональную деятельность в области дистанционных продаж с использованием сети Интернет.

**ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ
В РАМКАХ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАЛИФИКАЦИИ, КАЧЕСТВЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ КОТОРЫХ
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБУЧЕНИЯ**

Слушатель, успешно освоивший программу курса «Специалист по он-лайн продажам», **должен знать:**

- нормативно-правовые аспекты дистанционных продаж;
- инструменты стратегического маркетинга, необходимые для создания и функционирования интернет-магазина.

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

- создать интернет-магазин с помощью конструктора сайтов или CMS-системы;
- разрабатывать и реализовывать стратегию интернет-маркетинга.

Возможные наименования должностей у работодателей города Москвы

После обучения по программе «Специалист по он-лайн продажам» выпускник может осуществлять предпринимательскую деятельность в сфере дистанционных продаж с использованием сети Интернет или претендовать на вакансии: «специалист/менеджер по продажам интернет-магазина».

Компетенции специалиста по продажам интернет-магазина, наиболее востребованные работодателями города Москвы

- целевой поиск и привлечение клиентов (от «холодных» звонков до подготовки коммерческих предложений и подписания договоров, участие в разработке продукта и развитии);
- выявление потребностей клиентов;
- консультация клиентов интернет-магазина, помощь в выборе подходящей продукции;
- наполнение сайта интернет-магазина товарами;
- формирование заказа и передача на доставку;
- ведение отчётности в CRM.