



## УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ «РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ»

№ п/п	Наименование дисциплин	Всего часов	Всего аудиторных часов	в том числе:		Самостоятельная работа	Аттестация
				лекции	практики		
1.	Продажи в системе целей компании	34	32	16	16	2	зачет
2.	Основы маркетинга	22	20	10	10	2	зачет
3.	Техники продаж	40	36	12	24	4	экзамен
4.	Организация работы отдела продаж	28	24	8	16	4	экзамен
5.	Мотивация и стимулирование торгового персонала	26	24	12	12	2	зачет
6.	Бюджет и финансовая эффективность продаж	36	32	16	16	4	экзамен
7.	Интернет – маркетинг	22	20	8	12	2	зачет
8.	CRM-системы	26	24	8	16	2	зачет
9.	Логистика	24	20	12	8	4	экзамен
10.	Инструментарий успешного менеджера	18	16	4	12	2	зачет
<b>Итоговая аттестация</b>		12	2	-	-	10	междисциплинарный экзамен
<b>Итого по программе:</b>		<b>288</b>	<b>250</b>	<b>106</b>	<b>142</b>	<b>38</b>	<b>-</b>