



УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ «УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

№ п/п	Наименование дисциплин/модулей	Всего часов	в том числе аудиторных:		Промежуточная и итоговая аттестация
			лекции	практики	
1.	Продажи как бизнес-процесс	36	24	12	экзамен
2.	Маркетинговая поддержка продаж	32	16	16	экзамен
3.	Управление результативностью менеджеров по продажам	16	8	8	зачет
4.	CRM-системы и автоматизация продаж	16	8	8	зачет
5.	Основы логистики	24	16	8	экзамен
6.	Тендерные продажи и государственные закупки	12	8	4	зачет
7.	Электронная торговля	20	12	8	зачет
8.	Финансовое планирование и прогнозирование	20	12	8	зачет
9.	Ценообразование	16	8	8	зачет
10.	Правовое регулирование хозяйственной деятельности	16	8	8	зачет
11.	Психология делового общения	16	8	8	зачет
12.	Тайм-менеджмент	16	8	8	зачет
13.	Отраслевые продажи	22	12	10	зачет
	<i>Итоговая аттестация</i>	4	-	-	<i>Междисциплинарный экзамен</i>
	Итого:	266	148	114	