



ГАПМ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ
ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА
ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА

Лицензия Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки серия ААА № 002193
Сертификат ИСО/ИСО/ИСО/ИСО № 150-9001:2015 № ИР-0047

Дополнительная профессиональная
программа

Версия 2

Дата 01.06.2018
Стр. 1/18

УТВЕРЖДАЮ

Ректор Академии Пастухова

Н.Н. Аниськина

"




2018 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

профессиональной переподготовки

«УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ»

Ярославль – 2018

 <p>МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p> <p>ГАПМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА</p> <p><small>Лицензия Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки серия ААА № 003193 Сертификат ИСО/ИСО/ИСО/ИСО № ISO 9001:2015 № ИР-0047</small></p>	<p>Дополнительная профессиональная программа</p>	
	<p>Версия 2</p>	<p>Дата 01.06.2018 Стр. 3/18</p>

- виды и правила составления скриптов продаж;
- основные регламенты, чек-листы, организационные и правовые документы для организации продаж.


должен уметь:

- формировать уникальное продающее предложение для своего бизнеса с целью эффективного привлечения клиентов
- управлять результатом (составлять, принимать и выполнять план продаж) в подразделении продаж на основе работы с воронкой продаж;
- владеть методами работы с отклонениями, определения истинных причин отклонений, том числе за счет полевой работы с сотрудниками и клиентами;
- владеть навыками эффективной диагностики типажей сотрудников, организации и проведения массового и индивидуального подбора сотрудников в подразделение продаж в соответствии с составленными профилями должностей сотрудников;
- формировать отдел продаж с нуля, основываясь на выборе эффективной модели продаж;
- владеть навыками полевого развития сотрудников на основании чек-листов для выполнения планов продаж;
- владеть и применять методики материального и нематериального стимулирования сотрудников в подразделении продаж;
- владеть методами эффективной лидогенерации и организации потока новых клиентов и заявок в бизнес;
- настраивать систему отчетности в подразделении продаж на основе выбранных KPI;
- владеть инструментами выбора и настройки CRM-системы
- владеть инструментами организации и развития новых каналов продаж и точек контакта с клиентами;
- освоить и внедрять в деятельность отдела продаж скрипты продаж
- составлять регламенты, чек-листы, организационные и правовые документы для организации продаж.

1.4 Категория слушателей и требования к уровню подготовки поступающего на обучение

Лица, имеющие/получающие среднее профессиональное или высшее образование, а именно:

- собственники бизнеса
- руководители учреждений, организаций и предприятий
- исполнительные и коммерческие директора, а также их заместители
- индивидуальные предприниматели
- руководители подразделений продаж и команд продаж
- кандидаты и резервисты на эти позиции
- специалисты, отвечающие за выполнение планов продаж и работу с ключевыми клиентами
- студенты выпускных курсов высших учебных заведений.

 <p>МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p> <p>ГАПМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА</p> <p><small>Лицензия Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки серия АЛЛ № 002103 Сертификат ISO/IEC по ISO 9001:2015 № 13R-0047</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 2	Дата 01.06.2018 Стр. 4/18

1.5 Программа профессиональной переподготовки разработана на основе:

Профессионального стандарта № 166 «Специалист по стратегическому и тактическому планированию и организации производства», утвержденному Приказом Минтруда России от 08 сентября 2014 г. № 609н;

1.6 Форма обучения

Очная, с применением дистанционных образовательных технологий.

1.7 Трудоемкость программы

для слушателя – 272 академических часа


1.8 Выдаваемый документ

Лица, освоившие программу профессиональной переподготовки и прошедшие итоговую аттестацию, получают *диплом о профессиональной переподготовке для ведения нового вида профессиональной деятельности* в сфере управления продажами.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1 Учебный план

№ п/п	Наименование разделов	Всего час.	Аудиторные занятия, в том числе		Дистанционные занятия	СРС	Консультации	Промежуточная/ итоговая аттестация
			лекции	практические занятия				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Компетенция "Управление результатом"								
1	Раздел 1. Основы управления продажами	30	3	2	5	19	0,5	0,5
2	Раздел 2. Формирование и перестройка результативного отдела продаж	30	3	2	5	19	0,5	0,5
3	Раздел 3. Воронка продаж и система отчетности в продажах	30	3	2	5	19	0,5	0,5
Компетенция "Работа с командой"								
4	Раздел 4. Типажи сотрудников и подбор персонала в продажи	30	3	2	5	19	0,5	0,5
5	Раздел 5. Адаптация, обучение и развитие персонала в отделе продаж	30	3	2	5	19	0,5	0,5

 <p>МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</p> <p>ГАПМ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ИМЕНИ Н.П. ПАСТУХОВА</p> <p><small>Поддержка Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки серии ААА № 002193 Сертификация ИСО/ИСО/ИСО 9001:2015 № 149-0047</small></p>	Дополнительная профессиональная программа	
	Версия 2	Дата 01.06.2018 Стр. 5/18

6	Раздел 6. Система материального и нематериального стимулирования в отделе продаж	30	3	2	5	19	0,5	0,5
Компетенция "Технологии в продажах"								
7	Раздел 7. Система лидогенерации и работа с клиентской базой	30	3	2	5	19	0,5	0,5
8	Раздел 8. Выбор и работа в CRM-системе. Роботы в продажах	30	3	2	5	19	0,5	0,5
9	Раздел 9. Скрипты продаж. Самомотивация управленца в продажах	30	3	2	5	19	0,5	0,5
10	Итоговая аттестация по программе	2	-	-	-	-	-	2
ИТОГО		272	27	18	45	171	4,5	6,5

2.2. Примерный календарный учебный график

№	Наименование разделов	Объем учебной нагрузки, час.	Период обучения											
			1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя	8 неделя	9 неделя	10 неделя		
1	Раздел 1. Основы управления продажами	30												
2	Раздел 2. Формирование и перестройка результативного отдела продаж	30												
3	Раздел 3. Воронка продаж и система отчетности в продажах	30												
4	Раздел 4. Типажи сотрудников и подбор персонала в продажах	30												
5	Раздел 5. Адаптация, обучение и развитие персонала в отделе продаж	30												
6	Раздел 6. Система материального и нематериального стимулирования в отделе продаж	30												
7	Раздел 7. Система лидогенерации и работа с	30												