

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПРОДАЖ»

Автор-составитель:

Черникова О.Н. – к.э.н., доцент, зав.кафедрой менеджмента

Цель: данная программа предназначена для специалистов различных профилей по направлению экономика, а также для аспирантов, преподавателей вузов, работников аналитических отделов организаций, банков, экономистов. Составлена в соответствии с требованиями, предъявляемыми к специалистам, чья деятельность лежит в сфере экономики, маркетинга и менеджмента.

Исполнители – кафедры менеджмента, гуманитарных дисциплин

Объем программы и распределение по темам.

Вид учебной работы	Количество часов по программе
	72
Аудиторные занятия:	
лекции	36
практические и семинарские занятия	-
круглый-стол	4
тренинг	20
кейс-стади	8
деловая игра	4
Самостоятельная работа*	72
Текущий контроль	экзамен

Распределение часов по темам

№ п/п	Тема	Вид занятий	Количество часов	Кафедра-исполнитель
1	2	3	4	5
1	Современная концепция и новые техники продажи товаров	лекция	4	менеджмента
2	Формирование доверия клиентов к компании	лекция	4	менеджмента
3	Факторы доверия клиентов к компании и к её представителям	круглый стол	4	менеджмента
4	Технология построения системы вопросов для диагностики потребностей клиента	лекция	8	менеджмента
5	Инструкция для нового сотрудника отдела продаж	кейс	8	менеджмента
6	Техника презентации	лекция	8	менеджмента
7	Использование техник презентации «С-В» и «С-Ф-В»	тренинг	4	менеджмента
8	Работа с возражениями клиента	лекция	8	менеджмента
9	Сопротивление контакту	деловая игра	4	гуманитарных дисциплин
10	Работа с эмоциональными возражениями	тренинг	4	гуманитарных дисциплин
11	Преодоление сопротивления нововведениям	тренинг	4	менеджмента
12	Преодоление возражений о цене	тренинг	4	менеджмента
13	Техники завершения контакта заключением сделки	лекция	4	менеджмента
14	Завершение контакта «с риском»	тренинг	2	менеджмента
15	Завершение контакта по второстепенному пункту	тренинг	2	менеджмента
	ВСЕГО по программе		72	