

Утверждено
Директор ООО «ИНФОУРОК»
В.А. Шишко

**Курс профессиональной переподготовки «Руководство продажами организации,
формирование сбытовой политики в части инфокоммуникационных систем»**

Учебный план курса на 600 часов

Наименование разделов, модулей, тем	Всего часов	Теория	Самостоятельная работа	Тип контроля
Модуль 1. Нормативно-правовой				
1.1 Основы права в профессиональной деятельности по руководству продажами организации	48	12	36	Тест
1.2 Инфокоммуникационные технологии (отраслевые аспекты)	48	12	36	Тест
Модуль 2. Базовая подготовка по менеджменту и ИКТ				
2.1 Теория и практика принятия управленческих решений	48	12	36	Тест
2.2 Особенности управления качеством инфокоммуникационных систем	48	12	36	Тест
2.3 Инфокоммуникационные системы, сети и базы данных	52	12	40	Тест
2.4 Проектный практикум (информационное обеспечение)	40		40	Тест
2.5 Экономика, менеджмент и маркетинг в отрасли инфокоммуникаций	48	12	36	Тест
Модуль 3. Предметная деятельность				
3.1 Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	52	16	36	Тест
3.2 Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	72	24	48	Тест
3.3 Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	56	20	36	Тест
Практикум	60	4	56	Отчет

Итоговая аттестация	28	4	24	Экзамен
Итого часов	600	140	460	