

Утверждено
 Директор ООО «ИНФОУРОК»
 В.А. Шишко



Курс профессиональной переподготовки «Осуществление и координация продаж»

Учебный план курса на 600 часов

Наименование разделов, модулей, тем	Всего часов	Теория	Самостоятельная работа	Тип контроля
Модуль 1. Нормативно – правовое обеспечение коммерческой деятельности.				
Организация государственного регулирования торговли	26	6	20	Тест
Модуль 2. Основы коммерции и маркетинга.				
Сущность торговой деятельности и виды современной торговли	29	7	22	Тест
Основы маркетинга в торговой деятельности	29	7	22	Тест
Модуль 3. Коммерческая деятельность.				
Понятие менеджмента как вида деятельности	42	10	32	Тест
Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия и работа с покупателем	42	10	32	Тест
Стратегическое планирование деятельности предприятия в условиях рынка	56	16	40	Тест
Маркетинговое понимание товара	72	20	52	Тест
Современные методы продвижения товаров и услуг на рынке	72	20	52	Тест
Алгоритмы техники продаж	72	20	52	Тест
Организация и ведение переговоров: успешное взаимодействие, конфликты и работа с возражениями	72	20	52	Тест

Практикум.	60	4	56	Отчет
Итоговый экзамен	28	4	24	Экзамен
Итого часов.	600	144	456	