

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
<b>Модуль 1. Нормативно-правовой</b>				
<b>Основы права в профессиональной деятельности по руководству продажами организации</b>	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>Тест</b>
<b>Инфокоммуникационные технологии (отраслевые аспекты)</b>	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>Тест</b>
<b>Модуль 2. Базовая подготовка по менеджменту и ИКТ</b>				
<b>Теория и практика принятия управленческих решений</b>	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>Тест</b>
<b>Особенности управления качеством инфокоммуникационных систем</b>	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>Тест</b>
<b>Инфокоммуникационные системы, сети и базы данных</b>	<b>52</b>	<b>12</b>	<b>40</b>	<b>Тест</b>
<b>Проектный практикум (информационное обеспечение)</b>	<b>40</b>		<b>40</b>	<b>Тест</b>
<b>Экономика, менеджмент и маркетинг в отрасли инфокоммуникаций</b>	<b>48</b>	<b>12</b>	<b>36</b>	<b>Тест</b>
<b>Модуль 3. Предметная деятельность</b>				
<b>Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</b>	<b>52</b>	<b>16</b>	<b>36</b>	<b>Тест</b>

<b>Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</b>	<b>72</b>	<b>24</b>	<b>48</b>	<b>Тест</b>
<b>Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих</b>	<b>56</b>	<b>20</b>	<b>36</b>	<b>Тест</b>
Практикум	60	4	56	Отчеты
Итоговый экзамен	28	4	24	Экзамен
<b>Итого часов</b>	<b>600</b>	<b>140</b>	<b>460</b>	