

Утверждено
Директор ООО «ИНФОУРОК»
В.А. Шишко



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

Учебный план курса на 300 часов

Наименование разделов, модулей, тем	Всего часов	Теория	Самостоятельная работа	Тип контроля
Модуль 1. Нормативно-правовой				
Основы права в профессиональной деятельности по руководству продажами организации	24	6	18	Тест
Инфокоммуникационные технологии (отраслевые аспекты)	24	6	18	Тест
Модуль 2. Базовая подготовка по менеджменту и ИКТ				
Теория и практика принятия управленческих решений	24	6	18	Тест
Особенности управления качеством инфокоммуникационных систем	24	6	18	Тест
Инфокоммуникационные системы, сети и базы данных	26	6	20	Тест
Проектный практикум (информационное обеспечение)	20		20	Тест
Экономика, менеджмент и маркетинг в отрасли инфокоммуникаций	24	6	18	Тест
Модуль 3. Предметная деятельность				
Осуществление долгосрочного прогнозирования продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	26	8	18	Тест

Разработка стратегии привлечения клиентов с целью увеличения объемов продаж инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	36	12	24	Тест
Управление персоналом, занимающимся продажами инфокоммуникационных систем и/или их составляющих	28	10	18	Тест
Практикум	30	2	28	Отчеты
Итоговая аттестация	14	2	12	Экзамен
Итого часов	300	70	230	