

Утверждено
Директор ООО «ИНФОУРОК»

В.А. Шишко



Курс профессиональной переподготовки «Осуществление и координация продаж»

Учебная программа курса

О программе	<p>Уважаемые слушатели! Вашему вниманию представлен курс профессиональной переподготовки «Осуществление и координация продаж» с присвоением квалификации «Специалист по продажам». Торговля – это одно из самых древних занятий на земле. С давних времен люди обменивали товар на подобный или равноценный, позднее торговля приобрела коммерческую составляющую и в обмен на товар продавцы уже назначали цену, выражающуюся в денежном эквиваленте. Торговля продолжает развиваться и сегодня. Взамен традиционных услуг приходит более усовершенствованный сервис для клиента и возможности для продавца, активно растет рынок товаров и услуг. Повышается уровень достатка торговых компаний и, соответственно, их сотрудников. Специалист по продажам выполняет важную функцию взаимодействия с клиентом. От его работы зависит успешность коммерческой деятельности предприятия (торговой фирмы). Именно специалист по продажам налаживает позитивную коммуникацию с покупателем, следствием чего достигается главная составляющая успешной продажи – доверие. Доверяя продавцу, покупатель проявляет доверие и интерес к его товару. Для осуществления эффективных продаж, специалисту необходимо владеть не только навыками их осуществления, но и навыками коммуникации с клиентом, а также пониманием структуры работы коммерческого предприятия в целом. Представленный курс рассчитан на общее понимание работы коммерческого предприятия в структуре розничной и оптовой торговли, построения внутренней структуры компании, методов продвижения и ценообразования товара или услуги, способов взаимодействия продавца с покупателем. Изучение курса поможет Вам удовлетворить данные потребности, расширить рамки личностных способностей и повысить уровень профессиональных компетенций. Программа профессиональной переподготовки разработана на основе: • ФГОС среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция» • Профессионального стандарта «Специалист по продажам в автомобилестроении», утвержденного приказом Минтруда России от 09.10.2014 г № 678н.</p>
Авторы курса	Бизнес-тренер; Тренер по продажам; Методист Учебного центра. Бухарина Юлия Вячеславовна.
Цель	Сформировать у обучающихся профессиональные компетенции, необходимые для работы специалиста по продажам в коммерческих организациях, осуществляющих продажи товаров и услуг покупателям в сфере розничной и оптовой торговли по профилю подготовки «Осуществление и координация продаж» с присвоением квалификации «Специалист по продажам».

Категория слушателей	Лица, имеющие среднее профессиональное образование, осуществляющие торговую деятельность; специалисты отделов продаж: специалисты сферы торговли, торговые представители, торговые агенты и консультанты; а также специалисты, взаимодействующие с покупателем в розничных, оптовых торговых сетях и в сфере услуг, посредством телефонного общения по вопросам консультации и продажам товаров и услуг. Уровень образования: среднее профессиональное образование и/или высшее образование.
Направление	Осуществление и координация продаж
Форма обучения	Заочная. В процессе обучения применяются исключительно дистанционные образовательные технологии и электронное обучение.
Оценка качества	Промежуточная аттестация в форме зачетов и практических работ; обязательная итоговая аттестация.
Стажировка	Не предусмотрена.
Итоговая аттестация	Итоговая аттестация включает теоретическую и практическую составляющие: итоговый экзамен по теоретической части обучения и предоставление материалов по практической части обучения. Итоговая аттестация осуществляется в дистанционном режиме. Это означает, что слушателю будет предложен билет, на который необходимо будет ответить за определенный промежуток времени.
Присваиваемая квалификация	Специалист по продажам.
Выдаваемый документ	По окончании обучения слушателям выдается диплом о профессиональной переподготовке установленного образца.