

Утверждено  
Директор ООО «ИНФОУРОК»  
В.А. Шишко

**Курс повышения квалификации «Эффективные методы и технологии работы менеджера по продажам»**

Учебная программа курса

<b>Цель</b>	Совершенствование профессиональных знаний и навыков слушателей в области проведения эффективных продаж
<b>Задачи</b>	1. Проанализировать основные аспекты профессиональной деятельности менеджера по продажам. 2. Изучить основные принципы и практики активных продаж. 3. Познакомиться с методами продаж. 4. Рассмотреть особенности проведения эффективных деловых переговоров. 5. Сформировать навык проведения коммерческой презентации. 6. Изучить основные аспекты работы со скриптами и методы оптимизации продаж.
<b>Категории обучающихся</b>	Менеджеры по продажам, торговые представители, ключевые аккаунт-менеджеры, агенты по продажам, и все, кто занимается продажами и стремится улучшить свои навыки и знания в этой области
<b>Оценка качества</b>	Промежуточная аттестация в форме тестов, итоговое тестирование
<b>Форма обучения</b>	Заочная с использованием дистанционных образовательных технологий. Информация о форме обучения в удостоверение не вносится
<b>Прогнозируемые результаты</b>	В результате освоения программы обучающийся должен:
<b>Выдаваемый документ</b>	Знать: - основные понятия в области продаж; - ключевые этапы продажи; - личные качества менеджера по продажам; - стратегии продаж; - техники проведения коммерческой презентации, методы аргументации; - виды скриптов, особенности телефонных продаж, методы формирования клиентской базы и оптимизации продаж. Уметь: - анализировать требования и обязанности, связанные с должностью менеджера по продажам; - применять технологии активных продаж на различных этапах взаимодействия с клиентами; - эффективно вести деловые переговоры, обосновывать позицию и находить взаимовыгодные решения. Владеть навыками: - разрабатывать персонализированные подходы к клиентам и подстраивать стиль ведения продаж под их потребности.