

Утверждено
Директор ООО «ИНФОУРОК»
В.А. Шишко

Курс повышения квалификации «Организация и управление отделом продаж»

Учебная программа курса

Цель	Совершенствование профессиональных знаний и навыков слушателей в области организации и управления отделом продаж
Задачи	1. Ознакомить слушателей с характеристикой должности Руководителя отдела продаж. 2. Изучить методы формирования отдела продаж. 3. Рассмотреть различные стили управления отделом продаж. 4. Проанализировать методы ведения активных продаж. 5. Изучить особенности проведения деловых переговоров. 6. Познакомиться с процессом оптимизации работы отдела продаж для улучшения показателей.
Категории обучающихся	Менеджеры по продажам, торговые аналитики, менеджеры по развитию бизнеса, административные сотрудники отдела продаж
Оценка качества	Промежуточная аттестация в форме тестов, итоговое тестирование
Форма обучения	Заочная с использованием дистанционных образовательных технологий. Информация о форме обучения в удостоверение не вносится
Прогнозируемые результаты	В результате освоения программы обучающийся должен:
Выдаваемый документ	Знать: