

Менеджер по продажам

Профессиональная переподготовка

ПП · 256 ак. часов · 10 недель · дистанционно · 23 000 Р

Цель программы

Подготовить менеджера по продажам к организации продаж, работе с клиентами и выполнению планов.

Для кого

Менеджеры, специалисты по работе с клиентами, предприниматели, начинающие в продажах; с СПО/ВО.

Требования к слушателям

Среднее профессиональное или высшее образование (ст. 76 273-ФЗ к программам профессиональной переподготовки). Получающие СПО/ВО допускаются с выдачей диплома после получения основного документа об образовании.

Профессиональный стандарт

Опора на профстандарты сферы продаж (06.029 и смежные)

Учебный план

Основы продаж Технологии и этапы продаж · Воронка продаж · Типы клиентов · Продуктовая экспертиза	60
Переговоры и коммуникации Установление контакта · Выявление потребностей · Работа с возражениями · Завершение сделки	64
Управление продажами CRM-системы · Планирование и KPI · Активные продажи и B2B · Удержание клиентов	64
Право и этика продаж Договорная работа (основы) · Закон о защите прав потребителей · Деловая этика · Защита персональных данных клиентов (152-ФЗ)	60
Итоговая аттестация Итоговый экзамен · Практическое задание	8
ИТОГО	256

Аттестация

Итоговая аттестация проводится в форме итогового экзамена (тестирование) и/или итоговой аттестационной работы. Документ выдаётся после успешного прохождения.

Документ по итогам

Диплом о профессиональной переподготовке установленного образца

Литература

1. Закон РФ № 2300-1 «О защите прав потребителей» — действующая редакция, 2025.

Лицензия на образовательную деятельность — в процессе регистрации. Зачисление и обучение начинаются после её получения. Документ — установленного образца, сведения вносятся в ФИС ФРДО. Программа — проект, утверждается методическим советом института.
институт-тактика.рф · info@институт-тактика.рф