



Утверждаю:

Генеральный директор

ООО ЦПО «ЮЖНАЯ СТОЛИЦА»



 С.Н. Лукин

«09» января 2020 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

ПРОГРАММЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

**Современные технологии менеджмента продаж
с изучением программы
1С:Управление торговлей 11.4**

г. Краснодар

2020

Цель программы - совершенствование существующей компетенции и повышение профессионального уровня менеджера по продажам, приобретение практических навыков работы с клиентами и автоматизации складского учета и осуществления торговых операций в программе 1С:Управление торговлей 11.4.

Категория обучающихся: руководители подразделений, менеджеры организаций торговли и сферы услуг; лица, имеющие (получающие) среднее профессиональное или высшее образование.

Срок обучения (продолжительность программы): 80 академических часов.

Режим занятий: согласно расписанию, 8 академических часов в день.

Форма обучения: очная

№ п/п	Содержание темы	Всего часов	Лекции	Практика	Самостоятельная работа
1	2	3	4	5	6
	Модуль 1. Технологии и психология продаж	24		15	9
1	Установление контакта	2		2	
2	Выявление потребностей клиента	4		2	2
3	Техники презентации товара, услуги	6		4	2
4	Эффективные продажи и переговоры. Работа с возражениями	6		3	3
5	Управление клиентской базой и взаимоотношениями с клиентами	4		4	
	Тестирование по модулю 1				2
	Модуль 2. Автоматизация продаж в 1С:Управление торговлей 11.4	56		45	11
1	Основы ведения учета в торговой организации	5		5	
2	Настройка и интерфейс программы 1С:Управление торговлей.	6		5	1
3	Заполнение справочников	10		8	2
4	Закупка товара (услуги)	10		8	2
5	Учет продажи товара	10		8	2
6	Складской учет	10		8	2
7	Отчетность	3		3	
	Итоговое тестирование	2			2
	ИТОГО по программе	80		60	20

