

УЧЕБНЫЙ ПЛАН «Специалист по продажам»

Категория обучающихся: инвалиды г.Москвы Минимальный уровень образования принимаемых на обучение: среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере) Количество мест в группе: 20			Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий Недельная нагрузка: 30 часов		
Продолжительность: 256 часов (9 недель)			Предварительный Режим занятий обучения: 5 дней в неделю по 6 часов (2 дня – очное обучение, 3 дня – заочное обучение)		
№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего, час	В том числе:		Форма контроля (экзамен, зачет)
			Теорет. занятия	Практ. занятия	
1	2	3	4	5	6
1.	Блок общепрофессиональных дисциплин	90	30	60	
1.1	Менеджмент	18	6	12	Зачет
1.2	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	36	12	24	Экзамен
1.3.	Психология делового общения	36	12	24	Экзамен
2.	Блок специализированных дисциплин	162	54	108	
2.1	Обслуживание покупателя (клиента)	36	12	24	Экзамен
2.2	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	18	6	12	Зачет
2.3	Маркетинг	18	6	12	Зачет
2.4	Управление продажами	54	18	36	Экзамен
2.5	Поведение потребителей и продвижение товара	36	12	24	Экзамен
3	Квалификационный экзамен	4		4	
3.1	Итоговая аттестация: итоговый экзамен	4		4	Экзамен
	ВСЕГО:	256	84	172	

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1) Информация об образовательной программе

Образовательная программа профессиональной переподготовки **«Специалист по продажам»** составлена на основании требований Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012г. №273-ФЗ, Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 01.07.2013г. №499 и преемственности по отношению к Федеральному государственному образовательному стандарту среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) Приказ Минпросвещения России от 15.05.2014 № 539.

Данная программа разработана в рамках реализации Программы профессионального обучения и дополнительного профессионального образования инвалидов в городе Москве, адаптирована для обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья и учитывает их индивидуальные особенности, в том числе использование средств организации электронного обучения, позволяющих осуществлять прием-передачу информации в доступных формах в зависимости от нозологий обучающихся с инвалидностью, т.е. условия универсального дизайна виртуальной образовательной среды.

Образовательная организация осуществляет обучение граждан, имеющих различные нозологии, по принципам инклюзивного образования, где в полной мере создана безбарьерная среда для обучающихся-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.

На обучение принимаются лица, имеющие среднее профессиональное образование, не моложе 18 лет.

2) Набор дисциплин данной программы предназначен для слушателей, ориентированных на обучение управлению отделом продаж и управлению сотрудниками в сфере продаж, обладающих различным опытом работы и не имеющих специального управленческого образования.

3) Учебный план рассчитан на 256 часов, состоит из дисциплин, позволяющих обучающемуся получить знания и навыки для успешной профессиональной деятельности в области управления продажами.

а) Блочно-модульный характер обучения позволяет достаточно просто перерабатывать и обновлять учебный материал, оценить творческий потенциал слушателя, его умения самостоятельного получения новых знаний (состав и последовательность модулей устанавливается исходя из цели обучения и логики освоения учебного материала);

По каждому модулю (дисциплине) производится промежуточный контроль в форме зачета или экзаменов и самостоятельной работы.

б) Реализация данной учебной программы включает теоретическое обучение, практикумы, семинары, а также промежуточный контроль знаний и итоговую аттестацию;

4) Итоговая аттестация проводится в виде комплексного экзамена.

Процесс обучения строится так, чтобы слушатели наряду с изучением вопросов теории, имели и практическую возможность апробации полученных знаний.

5) Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Международный университет профессиональных инноваций» располагает материально-технической базой, соответствующей действующим санитарно-техническим нормам и обеспечивающей проведение всех видов аудиторной, практической, дисциплинарной и междисциплинарной подготовки слушателей, предусмотренных учебным планом.

Учебные кабинеты оснащенные интернетом, компьютером, проектором, телевизором. Электронный образовательный ресурс МУПИ - <https://ucheba.mupi.su>

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается диплом о профессиональной переподготовке установленного образца.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В РАМКАХ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАЛИФИКАЦИИ, КАЧЕСТВЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ КОТОРЫХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОБУЧЕНИЯ

КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Слушатель, успешно освоивший программу курса «Специалист по продажам» должен

Знать:

- работу менеджера по продажам в области исследований -маркетинг и развитие возможностей продаж;
- содержание процесса продаж;
- продажи: активные, пассивные, повторные продажи;
- управление, планирование, контроль, наблюдение за процессом продаж;
- психологию делового общения;
- процесс обслуживания;
- стили, коммуникации, деловое и управленческое общение.

Уметь:

- принять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы делового и управленческого общения;
- планировать и организовывать работу;
- управлять факторами, влияющими на покупательское поведение.

Владеть:

- реализовывать товары, услуги или информацию;
- осуществлять связь между покупателями и торговыми и производящими организациями;
- заниматься поиском контакта с потенциальным покупателем, организацией рекламы, презентацией, участием в выставках;
- создавать благоприятный эмоциональный фон делового общения, выслушивать клиента, получать информацию о его потребностях.

Область деятельности:

управление продажами в различных сферах деятельности