

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы профессиональной переподготовки
"Менеджер по продажам в АПК"

Цель обучения – обучение профессии Менеджер по продажам

Категория слушателей - специалисты с высшим и/или средним профессиональным образованием

Форма обучения – очно с применением ДОТ

Срок обучения – 504 часа

Режим занятий – 8 часов в день

№	Наименование дисциплин, разделов и тем	Всего, час	В том числе			Самостоятельная работа	Форма контроля
			Лекции	Выездные занятия, деловые игры и т. д.	Практические, лабораторные, семинарские занятия		
1	Маркетинг торговли. Рыночный механизм: предложение, спрос, цена. Виды конкуренции	74	14		38	21	Экзамен/ 1 час
2	Организация и технология продаж. Формирование и работа с клиентской базой. Холодные и теплые звонки	80	16		40	23	экзамен/ 1 час
3	Психология продаж. Техника ведения переговоров. Работа с возражениями и сомнениями клиента	100	20		50	29	экзамен/ 1 час
4	Документационное сопровождение процесса продаж. Бухгалтерские программы.	60	12		30	17,5	Зачет / 0,5 час
5	Особенности продаж на b2b-и b2c-рынках и в сфере услуг.	46	10		22	13,5	зачет/ 0,5 час
6	Тендерные продажи и государственные закупки	52	10		26	15,5	зачет/ 0,5 час
7	Нормативно-правовые основы деятельности менеджера по продажам . Персональная эффективность менеджера по продажам	56	12		28	15,5	зачет/ 0,5 час
8	Управление дебиторской задолженностью или снижение бизнес-рисков компании.	32	6		16	9,5	зачет/ 0,5 час
Итоговая аттестация		4					Экзамен/ 4 час
Итого		504	100		250	144,5	9,5

Учебный план разработан кафедрой экономики и управления в АПК

Руководитель подразделения

И.Н. Шилова