

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ВОЛОГОДСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОЛОЧНОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ ИМЕНИ Н.В. ВЕРЕЩАГИНА**

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
программы профессиональной переподготовки
"Менеджер по продажам в АПК"

Цель обучения – Обучение профессии Менеджер по продажам

Категория слушателей – специалисты со средним специальным и/или высшим образованием

Форма обучения – очно *с применением ДОТ*

Срок обучения – 504 часа

№ п/п	Наименование разделов, тем	Всего часов	В том числе контактные часы						Самостоятельная работа	Форма контроля знаний	
			Лекции	Деловые и ОД игры	Разбор конкрет. ситуаций	Практические, лабораторные, семинарские занятия	Выездные занятия	НП Конференции			Стажир.
1	Маркетинг торговли. Рыночный механизм: предложение, спрос, цена. Виды конкуренции	74	14			38				21	Экзамен/ 1 час
1.1	Маркетинг торговли.	23	4			12				7	
1.2	Рыночный механизм: предложение, спрос, цена.	24	5			12				7	
1.3	Виды конкуренции	26	5			14				7	
2	Организация и технология продаж. Формирование и работа с клиентской базой. Холодные и теплые звонки	80	16			40				23	экзамен/ 1 час
2.1	Организация и технология продаж	30	6			15				9	
2.2	Формирование и работа с клиентской базой	27	5			15				7	
2.3	Холодные и теплые звонки	22	5			10				7	
3	Психология продаж. Техника ведения переговоров. Работа с возражениями и	100	20			50				29	экзамен/ 1 час

	сомнениями клиента										
3.1	Психология продаж		8			18				10	
3.2	Техника ведения переговоров		6			16				9	
3.3	Работа с возражениями и сомнениями клиента		6			16				10	
4	Документационное сопровождение процесса продаж. Бухгалтерские программы.	60	12			30				17,5	Зачет/0,5 час
4.1	Документационное сопровождение процесса продаж.	29,5	6			15				8,5	
4.2	Бухгалтерские программы	30	6			15				9	
5	Особенности продаж на b2b и b2c-рынках и в сфере услуг.	46	10			22				13,5	зачет/0,5 час
5.1	Особенности продаж на b2b -рынках	14	3			7				4	
5.2	Особенности продаж на b2c-рынках	14	3			7				4	
5.3	Особенности продаж в сфере услуг	17,5	4			8				5,5	
6	Тендерные продажи и государственные закупки	52	10			26				15,5	зачет/0,5 час
6.1	Организация и проведение тендерных продаж	25,5	5			13				7,5	
6.2	Организация и проведение государственных закупок	26	5			13				8	
7	Нормативно-правовые основы деятельности менеджера по продажам. Персональная эффективность менеджера по продажам	56	12			28				15,5	зачет/0,5 час
7.1	Нормативно-правовые основы деятельности менеджера по продажам	27,5	6			14				7,5	
7.2	Персональная эффективность менеджера по продажам	28	6			14				8	
8	Управление дебиторской задолженностью или снижение бизнес-рисков компании.	32	6			16				9,5	зачет/0,5 час
8.1	Понятие дебиторской задолженности	10	2			5				3	
8.2	Управление дебиторской задолженностью	10	2			5				3	
8.3	Выявление, оценка и снижение бизнес-рисков	11,5	2			6				3,5	

	компания										
	Итоговая аттестация	4									Экзамен/ 4 час
	Итого	504	104			250				144,5	9,5

Учебно-тематический план разработан кафедрой экономики и управления в АПК, экономический факультет

зав. кафедрой экономики и управления в АПК, доцент, к.э.н. Шилова Ирина Николаевна