

Программа профессиональной переподготовки по направлению «Менеджер по продажам в АПК», 504 ч.

№	Наименование дисциплин, разделов и тем
1.	Маркетинг торговли. Рыночный механизм: предложение, спрос, цена. Виды конкуренции.
2.	Организация и технология продаж. Формирование и работа с клиентской базой. Холодные и теплые звонки.
3.	Психология продаж. Техника ведения переговоров. Работа с возражениями и сомнениями клиента.
4.	Документационное сопровождение процесса продаж. Бухгалтерские программы.
5.	Особенности продаж на b2b-и b2c-рынках и в сфере услуг.
6.	Тендерные продажи и государственные закупки.
7.	Нормативно-правовые основы деятельности менеджера по продажам. Персональная эффективность менеджера по продажам.
8.	Управление дебиторской задолженностью или снижение бизнес-рисков компании.