

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования  
**«Финансовый университет при Правительстве  
 Российской Федерации»**

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по дополнительному  
 профессиональному образованию  
 Финансового университета

\_\_\_\_\_ Е.А. Диденко  
 «    » \_\_\_\_\_ 2021 г.  
 м.п.

**Расписание занятий слушателей  
 по дополнительной профессиональной программе  
 профессиональной переподготовки  
 «Менеджер по маркетингу и управлению продажами»  
 с 27.09.2021 по 22.11.2021**

<b>Время занятий</b>	<b>Наименование темы</b>	<b>Фамилия, имя, отчество преподавателя, должность, звание</b>	<b>Ауд.</b>
<b>27 сентября 2021 г. (понедельник)</b>			
<b>09.15-09.45</b>	<u>Регистрация слушателей</u>	<i><b>Людмила Валерьевна Васильева</b>, главный специалист «Высшей школы спортивного менеджмента» (ВШСМ)</i>	Веб. комната ВШСМ
<b>09.45-10.50</b>	Открытие программы	<i><b>Ольга Викторовна Прокудина</b> – директор Высшей школы спортивного менеджмента</i>	Веб. комната ВШСМ
<b>10.15-10:50</b>	<u>Вебинар: «Установочное занятие по порядку изучения курса»</u>	<i><b>Ольга Викторовна Прокудина</b>, директор Высшей школы спортивного менеджмента</i>	Веб. комната ВШСМ
<b>Модуль 1. Анализ рынка и проведение маркетинговых исследований</b>			
<b>11:00-12.30</b>	Вебинар-лекция по теме: «Понятие маркетинга и анализ конкурентной среды». Решение и кейсов, практических примеров, обсуждение кейсов и практических примеров.	<i><b>Мария Александровна Кирпичева</b>, канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета</i>	Веб. комната ВШСМ
<b>12.40-16.30</b> Перерыв на обед 14.10-15.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме: «Понятие маркетинга и анализ конкурентной среды». Решение и кейсов, практических примеров, представление результатов на проверку.	<i><b>Кирпичева Мария Александровна</b> - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета</i>	Личный кабинет
<b>28 сентября 2021 г (вторник )</b>			

<b>10.00-11.30</b>	<p><u>Видеолекция:</u> «Основы маркетинга для предпринимателей». Понятие маркетинга, цели, задачи, роль в бизнесе.</p> <p><u>Видеолекция:</u> «Комплекс маркетинга». Понятие комплекса маркетинга. 4 Р маркетинга.</p> <p><u>Видеолекция:</u> «Маркетинговая информационная система (МИС)». МИС и ее составляющие. Сканирование рынка, Внутренняя и внешняя среда маркетинга.</p> <p><u>Видеолекция:</u> «Сегментация рынка и позиционирование». Понятие сегментации. Критерии сегментации. Целевые сегменты. Позиционирование на целевых сегментах.</p> <p><u>Видеолекция:</u> «Товар в системе маркетинга». Идея товара в маркетинге. Полный продукт в маркетинге, его составные части.</p> <p><u>Видеолекция:</u> «Комплекс продвижения». Составные элементы комплекса продвижения. Значение комплекса продвижения.</p>	<p><b>Ольга Викторовна Прокудина, директор Высшей школы спортивного менеджмента</b></p>	Личный кабинет
<b>11.40-15.30</b> Перерыв на обед 13.10-14.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Понятие маркетинга» Решение кейсов, практических задач и представление результатов на проверку.	<p><b>Мария Александровна Кирпичева, канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета</b></p>	Личный кабинет
<b>29 сентября 2021 г. (среда)</b>			
<b>10.00-11.30</b>	Вебинар-практическое занятие по теме: «Маркетинговый анализ рынка: виды, этапы, методы». Решение кейсов, практических задач. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.	<p><b>Мария Александровна Кирпичева, канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета</b></p>	Веб. комната ВШСМ
<b>11.40-15.30</b> Перерыв на обед 13.10-14.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Маркетинговый анализ рынка: виды, этапы, методы»	<p><b>Ольга Викторовна Прокудина, директор Высшей школы спортивного менеджмента</b></p>	Личный кабинет
<b>30 сентября 2021 г. (четверг)</b>			
<b>10.00-11.30</b>	Вебинар - практическое занятие по теме: «Исследование потребностей целевой аудитории слушателей». Решение кейсов, практических задач. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.	<p><b>Мария Александровна Кирпичева, канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета</b></p>	Веб. комната ВШСМ
<b>11.40-15.30</b> Перерыв на обед 13.10-14.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме: «Исследование потребностей целевой аудитории слушателей». Представление	<p><b>Мария Александровна Кирпичева, канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга</b></p>	Личный кабинет

	результатов выполненных работ на проверку.	<i>Финансового университета</i>	
<b>01 октября 2021 г. (пятница)</b>			
<b>9.00-16.10</b> Перерывы: 10.30-10.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Видеолекция: «Исследование потребностей клиентов». Виды рынков и клиентов. Понятие потребности и потребителя в маркетинге. Индивидуальные консультации слушателей по теме.	<b>Мария Александровна Кирпичева</b> , канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета	Личный кабинет
<b>02 октября 2021 г. (суббота)</b>			
<b>9.00-16.10</b> Перерывы: 10.30-10.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по темам: «Исследование потребностей целевой аудитории слушателей» «Маркетинговый анализ рынка: виды, этапы, методы».	<b>Кравцов Александр Викторович</b> , директор Высшей школы спортивного менеджмента	Личный кабинет
<b>04 октября 2021 г. (понедельник)</b>			
<b>9.00-14.30</b> Перерывы: 10.30-10.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по тематике Модуля 1 – для подготовки к промежуточной аттестации, решение кейсов	<b>Мария Александровна Кирпичева</b> , канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета	Личный кабинет
<b>14.40-16.10</b>	<b>Промежуточная аттестация</b> по дисциплине 1 «Анализ рынка и проведение маркетинговых исследований» - Зачет в форме электронного тестирования	<b>Мария Александровна Кирпичева</b> , канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета	Личный кабинет
<b>Модуль 2. Разработка и реализация комплекса маркетинга</b>			
<b>05 октября 2021 г. (вторник)</b>			
11.00-12.30	Вебинар-практическое занятие по теме: «Комплекс маркетинга: разработка идеи продукта и его цены». Решение кейсов и практических примеров. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.	<b>Заира Халидовна Махачева</b> , профессиональный таргетолог	Веб. комната ВШСМ
12.40-16.30 Перерыв на обед 14.10-15.00	Видеолекция: «Комплекс маркетинга и его основные инструменты». 4P маркетинга. Товар. Цена. Продвижение. Канал распределения. Видеолекция: «Понятие маркетинговых коммуникаций». Система интегрированных маркетинговых коммуникаций. Схема маркетинговой коммуникации. Формула AIDMA.	<b>Мария Александровна Кирпичева</b> , канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета	Личный кабинет
<b>06 октября 2021 г. (среда)</b>			
<b>10.00-15.30</b> Перерывы: 11.30-11.40 Перерыв на	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Комплекс маркетинга: разработка идеи продукта и его цены» - Решение кейсов и	<b>Мария Александровна Кирпичева</b> , канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга	Личный кабинет

обед 13.10-14.00	практических примеров.	<i>Финансового университета</i>	
<b>07 октября 2021 г. (четверг)</b>			
<b>11.00-12:30</b>	Вебинар-практическое занятие по теме: «Комплекс маркетинга: система продвижения продукта и каналы продаж». Решение кейсов, практических задач. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.	<b>Заира Халидовна Махачева,</b> <i>профессиональный таргетолог</i>	Веб-комната ВШСМ
12.40-16.30 Перерыв на обед 14.10-15.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Комплекс маркетинга: система продвижения продукта и каналы продаж» - Решение кейсов и практических примеров	<b>Заира Халидовна Махачева,</b> <i>профессиональный таргетолог</i>	Личный кабинет
<b>08 октября 2021 г. (пятница)</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Видеолекция: «Продвижение организации в социальных сетях» Видеолекция: «Работа с аудиторией и отработка негатива в соцсетях» Видеолекция: «Продвижение информационной повестки в традиционных СМИ»	<b>Иван Константинович Дельмаков,</b> менеджер по работе с соцсетями, <b>Аидас Вячеслав Евгеньевич, Шинкарук,</b> советник руководителя ФГУП «Росгидромет» по связям с общественностью	Личный кабинет
<b>14.40-16.10</b>	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме: «Продвижение организации в социальных сетях»	<b>Вячеслав Евгеньевич, Шинкарук,</b> советник руководителя ФГУП «Росгидромет» по связям с общественностью	Личный кабинет
<b>09 октября 2021 (суббота)</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по темам модуля 2 «Разработка комплекса маркетинга организации»	<b>Заира Халидовна Махачева,</b> <i>профессиональный таргетолог</i>	Личный кабинет
<b>14.40-16.10</b>	<u>Промежуточная аттестация</u> по дисциплине 2 «Разработка комплекса маркетинга организации» - Зачет в форме электронного тестирования	<b>Заира Халидовна Махачева,</b> <i>профессиональный таргетолог</i>	Личный кабинет
<b>Модуль 3. Управление маркетинговой деятельностью организации</b>			
<b>11 октября 2021 (понедельник)</b>			
<b>9.00-16.10</b> Перерывы: 10.30-10.40 14.30-14.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Видеолекция: «Как управлять маркетингом. Концепция управления». Понятие и уровни управления в маркетинге. Объекты и субъекты управления. Маркетинговый план. Формирование плана «Сверху-вниз» и «Снизу-вверх».	<b>Мария Александровна Кирничева,</b> канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета	Личный кабинет

	<p>Видеолекция: «Разработка маркетинговой стратегии организации». Типы маркетинговой стратегии. Рыночная экспансия – завоевание новых сегментов. Расширение линейки продуктов. Рыночная ниша.</p> <p>Видеолекция: «Маркетинговый план»</p> <p>Стратегический и тактический маркетинговые планы. Рыночное проникновение и «снятие сливок».</p>		
<b>12 октября 2021 (вторник)</b>			
<b>11.00-12:30</b>	<p>Вебинар-практическое занятие по теме: «Формирование маркетинговой стратегии организации». Решение кейсов, практических задач.</p> <p>Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.</p>	<p><b>Мария Александровна Кирпичева</b>, канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета</p>	Веб. комната ВШСМ
12.40-16.30 Перерыв на обед 14.10-15.00	<p>Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Формирование маркетинговой стратегии организации» - Решение кейсов и практических примеров.</p>	<p><b>Ольга Викторовна Прокудина</b>, директор Высшей школы спортивного менеджмента</p>	Личный кабинет
<b>13 октября 2021 (среда)</b>			
<p><b>10.00-16.10</b></p> <p>Перерыв 11.30-11.40</p> <p>Перерыв на обед 12.10-13.00</p>	<p>Видеолекция: «Формирование стратегического маркетингового плана». Этапы маркетингового планирования. Основные разделы стратегического маркетингового плана</p> <p>Видеолекция: «Управление маркетинговой деятельностью частного спортивного клуба». Анализ рынка, формирование маркетингового плана. Система продвижения клуба.</p> <p>Видеолекция: «Формирование рекламного бюджета». Основные статьи рекламного бюджета организации. Стоимость рекламных услуг. Формирование бюджета по разделам.</p> <p>Видеолекция: «Маркетинг Российской премьер лиги по футболу». Стратегический план РПЛ. Выполнение плана маркетинга РПЛ.</p>	<p><b>Илья Вячеславович Рожков</b>, к.э.н., доцент Финуниверситета</p> <p><b>Сергей Александрович Сапрыкин</b>, генеральный директор клуба Ангелболл</p> <p><b>Евгений Владимирович Савин</b>, менеджер Российской премьер лиги по футболу</p>	Личный кабинет
<b>14 октября 2021 (четверг)</b>			
<b>11.00-12.30</b>	<p>Вебинар-практическое занятие по теме: «Управление маркетингом и маркетинговое планирование в организации». Решение кейсов, практических задач.</p> <p>Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.</p>	<p><b>Мария Александровна Кирпичева</b>, канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета</p>	Веб. комната ВШСМ
<b>12.40-16.10</b> Перерыв на 14.10-14.30	<p>Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Управление маркетингом и</p>	<p><b>Мария Александровна Кирпичева</b>, канд. экон. наук, - заместитель начальника</p>	Личный кабинет

	маркетинговое планирование в организации».	<i>управления маркетинга Финансового университета</i>	
<b>15 октября 2021 г. (пятница)</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40 Перерыв на обед 12.10- 13.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по темам модуля 3 «Управление маркетинговой деятельностью организации»	<b>Ольга Викторовна Прокудина</b> , директор Высшей школы спортивного менеджмента	Личный кабинет
<b>14.40-16.10</b>	<b>Промежуточная аттестация</b> по Модулю 3 «Управление маркетинговой деятельностью организации» - Зачет в форме электронного тестирования	<b>Мария Александровна Кирпичева</b> , канд. экон. наук, - заместитель начальника управления маркетинга Финансового университета	Личный кабинет
<b>18 октября 2021 г. (понедельник)</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40 Перерыв на обед 12.10- 13.00	Видеолекция: «Короткие продажи, их признаки и инструменты управления». Классификация продаж по продающей и покупающей стороне. Формирование воронки для коротких продаж. Видеолекция: «Длинные продажи, их признаки и инструменты». Этапы и срезы воронки продаж. Управление воронкой продаж. Количественные и качественные показатели воронки продаж. Расчет конверсии Видеолекция: «Особенности продаж ключевым и люксовым клиентам». Анализ клиентской базы. ABC анализ. Сегментирование клиентов. Ключевые клиенты. Расстановка приоритетов, в зависимости от целей. Алгоритмы и особенности работы с крупными клиентами.	<b>Алексей Эрнестович Асафьев</b> , канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>19:00-20.30</b>	Вебинар-практическое занятие по теме «Короткие продажи, их признаки и инструменты управления, анализ количественных и качественных показателей воронок продаж, уникальные торговые предложения и скрипты продаж». Решение кейсов, практических задач. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.	<b>Алексей Эрнестович Асафьев</b> , канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Веб. комната ВШСМ
<b>19 октября 2021 г. (вторник)</b>			
<b>10.00-14.10</b> Перерыв 11.30-11.40	Видеолекция: «Длинные продажи, их признаки и инструменты». Этапы и срезы воронки продаж. Управление воронкой продаж. Количественные и качественные показатели воронки продаж. Расчет конверсии.	<b>Алексей Эрнестович Асафьев</b> , канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет

	Формирование и анализ пайплайна продаж, определение и генерация потребностей клиентов, особенности продаж государственным организациям		
<b>19.00- 20.30</b>	Вебинар- практическое занятие по теме «Длинные продажи, их признаки и инструменты управления». Решение кейсов, практических задач. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.	<i><b>Алексей Эрнестович Асафьев</b>, канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Веб. комната ВШСМ
<b>20 октября 2021 г. (среда)</b>			
<b>10.00-16.10</b> Перерывы: 11.30-11.40 Перерыв на обед 13.10-14.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Длинные продажи, их признаки и инструменты управления, формирование и анализ пайплайна продаж, определение и генерация потребностей клиентов, особенности продаж государственным организациям»	<i><b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Личный кабинет
<b>19:00-20.30</b>	Вебинар-практическое занятие по теме «Особенности продаж ключевым и люксовым клиентам, определение схемы принятия решения клиентом, эффективное завершение продажи, как соответствовать требованиям к менеджеру по работе с ключевыми клиентами». Решение кейсов, практических задач. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.	<i><b>Алексей Эрнестович Асафьев</b>, канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Веб. комната ВШСМ
<b>22 октября 2021 г. (пятница)</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Особенности продаж ключевым и люксовым клиентам, определение схемы принятия решения клиентом, эффективное завершение продажи, как соответствовать требованиям к менеджеру по работе с ключевыми клиентами»	<i><b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Личный кабинет
<b>14.40-16.10</b>	<b>Промежуточная аттестация по Модулю 4</b> - «Продажи, их виды и особенности» - Зачет в форме электронного тестирования	<i><b>Алексей Эрнестович Асафьев</b>, канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Веб. комната ВШСМ
<b>Модуль 5. Практика продаж на различных этапах</b>			
<b>25 октября 2021 г. (понедельник)</b>			
<b>10.00-16.10</b> Перерывы: 11.30-11.40 Перерыв на обед 13.10-	Видеолекция: «Этапы продаж и многоэтапные продажи». Типовые этапы для продаж вида бизнес-бизнес, бизнес-потребитель, бизнес- государство и других. Разница в подходах к разным	<i><b>Алексей Эрнестович Асафьев</b>, канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Личный кабинет

14.00	видам продаж. Типологий клиентов. Видеолекция: «Подготовка коммерческих предложений и встреч с клиентами». Выявление потребности клиента во встрече или презентации. Подготовка к встрече. Сбор и анализ информации о клиенте. Презентация компании. Видеолекция: «Работа с возражениями». Этапы принятия клиентом решения о покупке. Причины появления возражений. Трудные клиенты. Конструктивное взаимодействие с клиентом.		
<b>26 октября 2021 г. (вторник)</b>			
10.00-11.30	Вебинар-практическое занятие по теме: «Этапы продаж и многоэтапные продажи, переход от лидогенерации к продажам, типы продавцов и стандартные приемы работы с клиентами различных типов». Решение кейсов, практических задач. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.	<i>Алексей Эрнестович Асафьев, канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Веб. комната ВШСМ
11.40-15.30 Перерыв на обед 13.10-14.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме: «Этапы продаж и многоэтапные продажи»	<i>Пальшина Елена Павловна, директор консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Личный кабинет
<b>27 октября 2021 г. (среда)</b>			
10.00-11.30	Вебинар-практическое занятие по теме: «Звонки будущим клиентам, подготовка коммерческих предложений и встреч с клиентами, правила впечатляющих презентаций и проведение эффективных переговоров». Решение кейсов, практических задач. Представление результатов решения кейсов и практических примеров.	<i>Алексей Эрнестович Асафьев, канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Веб. комната ВШСМ
11.40-15.30 Перерыв на обед 13.10-14.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме: «Звонки будущим клиентам, подготовка коммерческих предложений и встреч»	<i>Пальшина Елена Павловна, директор консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Личный кабинет
<b>28 октября 2021 г. (четверг)</b>			
10.00-11.30	Вебинар-практическое занятие по теме «Работа с возражениями, почему они возникают и что за ними стоит, технические и психологические приемы снятия возражений, типовые схемы ответов на возражения с разбором ошибок продавцов». Решение кейсов,	<i>Алексей Эрнестович Асафьев, канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</i>	Веб. комната ВШСМ



	практических задач. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.		
<b>11.40-15.30</b> Перерыв на обед 13.10-14.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме: «Работа с возражениями, почему они возникают и что за ними стоит»	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>30 октября 2021 (суббота )</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по темам модуля 5 «Подготовка коммерческих предложений и встреч с клиентами» и «Работа с возражениями», решение кейсов	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>14.40-16.10</b>	<b>Промежуточная аттестация по дисциплине 5</b> - «Практика продаж на различных этапах» - Зачет в форме электронного тестирования	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>Модуль 6. Клиентский опыт в продажах</b>			
<b>01 ноября 2021 г.</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40	Видеолекция: «Подготовка работы с клиентом». Что такое клиентский опыт и зачем его надо изучать. Клиентский опыт на различных этапах продаж. Клиентоцентричная модель продаж. Видеолекция: «Изучение ситуации клиента». Методы изучения ситуации клиента. Ситуационные вопросы и их специфика. Открытые, экспертные и количественные ситуационные вопросы. Видеолекция: «Решение проблем клиента, продажа квалифицированного решения проблем». Методы изучения проблем клиента. Взаимосвязь ситуаций и проблем. Проблемные вопросы и их специфика. Открытые, экспертные и количественные проблемные вопросы.	<b>Алексей Эрнестович Асафьев,</b> канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>19.00- 20.30</b>	Вебинар-практическое занятие по теме «Подготовка работы с клиентом, как анализировать самого клиента, его бизнес и его возможные проблемы, как использовать в продажах пирамиду потребностей, как находить явные и скрытые потребности клиента». Решение кейсов, практических задач.	<b>Алексей Эрнестович Асафьев,</b> канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Веб. комната ВШСМ

	Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.		
<b>02 ноября 2021 г.</b>			
<b>10.00-13.10</b> Перерыв 11.30-11.40	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Подготовка работы с клиентом, анализ клиента», решение кейсов.	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>19.00- 20.30</b>	Вебинар-видеоконференция по теме: «Изучение ситуации клиента, как понять клиента используя метод SPIN и как установить доверительные отношения, формулирование ситуационных и проблемных вопросов, разбор ошибок на данном этапе продаж». Решение кейсов, практических задач. Представление результатов решения кейсов и практических примеров.	<b>Алексей Эрнестович Асафьев,</b> канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Веб-комната ВШСМ
<b>04 ноября 2021 г.</b>			
<b>10.00-13.10</b> Перерыв 11.30-11.40	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Изучение ситуации клиента, как понять клиента используя метод SPIN», решение кейсов и домашних заданий	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>19.00- 20.30</b>	Вебинар-практическое занятие по теме: «Решение проблем клиента, продажа квалифицированного решения проблем, формулирование извлекающих и направляющих вопросов по методу SPIN, основные особенности продаж работ и услуг». Решение кейсов, практических задач. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.	<b>Алексей Эрнестович Асафьев,</b> канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Веб-комната ВШСМ
<b>5 ноября 2021 г.</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по темам модуля 6 - подготовка к промежуточному тестированию	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>14.40-16.10</b>	<u>Промежуточная аттестация</u> по дисциплине 6 «Клиентский опыт в продажах» - Зачет в форме электронного тестирования	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>Модуль 7. Организация работы подразделения продаж</b>			
<b>8 ноября 2021</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40	Видеолекция: «Организация отдела продаж». Структура и бизнес-процессы отдела продаж. Виды организационных	<b>Алексей Эрнестович Асафьев,</b> канд. экон. наук, партнер консалтинговой	Личный кабинет

	<p>структур. Должностные инструкции сотрудников. Регламенты работы.</p> <p>Видеолекция: «Наём, подготовка и мотивация продавцов». Кадровая политика в отделе продаж. Поиск, диагностика и отбор кандидатов. Обучение сотрудников – цели, инструменты, методики, цикл развития. Цели и показатели оценки сотрудников. Аттестация сотрудников.</p> <p>Видеолекция: «Автоматизация и контроль продаж». Информационное обеспечение продаж. Системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Функции системы CRM в продажах. Учетные и управляющие настройки системы CRM. Анализ и отчетность в системах CRM.</p>	<p>компании «Смарт Бизнес Технологии»</p>	
<b>19.00- 20.30</b>	<p>Вебинар-практическое занятие по теме: «Организация отдела продаж, определение его структуры и бизнес – процессов, требования к руководителю отдела продаж, анализ работы отдела продаж, ошибки при организации отделов продаж». Решение кейсов, практических задач. Представление результатов решения кейсов и практических примеров.</p>	<p><b>Алексей Эрнестович Асафьев</b>, канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</p>	<p>Веб. комната ВШСМ</p>
<b>09 ноября 2021</b>			
<p><b>9.00-14.30</b> Перерывы: 10.30-10.40 Перерыв на обед 12.10-13.00</p>	<p>Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Организация отдела продаж». Решение кейсов и практических примеров.</p>	<p><b>Пальшина Елена Павловна</b>, директор консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</p>	<p>Личный кабинет</p>
<b>10 ноября 2021</b>			
<p><b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40</p>	<p>Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Организация отдела продаж, определение его структуры и бизнес – процессов»</p>	<p><b>Пальшина Елена Павловна</b>, директор консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</p>	<p>Личный кабинет</p>
<b>19:00-20.30</b>	<p>Вебинар-практическое занятие по теме: «Наём, подготовка и мотивация продавцов, где и как ищут продавцов, как их диагностируют, обучают, мотивируют, оценивают и аттестуют, обзор методов материальной и нематериальной мотивации». Решение кейсов, практических задач. Обсуждение результатов решения кейсов и практических примеров.</p>	<p><b>Алексей Эрнестович Асафьев</b>, канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»</p>	<p>Веб. комната ВШСМ</p>

<b>11 ноября 2021</b>			
<b>10.00-14.10</b> Перерыв 11.30-11.40	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Наём, подготовка и мотивация продавцов, где и как ищут продавцов, как их диагностируют, обучают, мотивируют, оценивают и аттестуют»	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>19.00-20.30</b>	Вебинар-практическое занятие по теме: «Информационная поддержка продаж, выбор, настройка и использование CRM системы». Решение кейсов, практических задач. Представление результатов решения кейсов и практических примеров.	<b>Алексей Эрнестович Асафьев,</b> канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Веб. комната ВШСМ
<b>12 ноября 2021)</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по теме «Информационная поддержка продаж, выбор, настройка и использование CRM системы»	<b>Алексей Эрнестович Асафьев,</b> канд. экон. наук, партнер консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>13 ноября 2021 г.</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по темам модуля 7 - подготовка к промежуточному тестированию	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>14.40-16.10</b>	<u>Промежуточная аттестация</u> по дисциплине 7 «Организация работы подразделения продаж» - Зачет в форме электронного тестирования	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>15 ноября 2021 г.</b>			
<b>9.00-16.10</b> Перерывы: 10.30-10.40 14.30-14.40 Перерыв на обед 12.10-13.00	Индивидуальные консультации слушателей в Форуме по темам всех модулей программы - подготовка к итоговому тестированию	<b>Пальшина Елена Павловна, директор</b> консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии»	Личный кабинет
<b>16 ноября 2021 г.</b>			
<b>10.00-14.30</b> Перерыв 11.30-11.40	<u>Итоговая аттестация</u>	<b>Итоговая аттестационная комиссия в составе: председатель: Пальшина Елена Павловна,</b> директор консалтинговой компании «Смарт Бизнес Технологии» <b>Вячеслав Евгеньевич, Шинкарук,</b> советник руководителя ФГУП «Росгидромет» по связям с общественностью;	Веб. комната ВШСМ

		<i><b>Ольга Викторовна Прокудина, директор Высшей школы спортивного менеджмента</b></i>	
--	--	---	--

Директор Высшей  
школы спортивного менеджмента

О.В. Прокудина