

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)
Высшая школа предпринимательства
Факультета экономики и бизнеса

Обсуждено и одобрено
на Ученом совете институтов и школ
дополнительного профессионального
образования

Протокол № 38
«18» июня 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по дополнительному
профессиональному образованию



Е.А. Диденко
25 2024 г.

ПРОГРАММА

повышения квалификации

«Менеджер по продажам»

Москва – 2024

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«Менеджер по продажам»

Общая характеристика программы

Цель программы - формирование и совершенствование у слушателей компетенций, необходимых для обновления знаний, совершенствования навыков по различным аспектам профессиональной деятельности в области продаж; подготовка специалистов, отвечающих за продвижение и продажу товаров или услуг предпринимателей и компаний для обеспечения прибыли и роста бизнеса через эффективные технологии продаж.

Наименование профессиональных стандартов, квалификационных справочников, используемых при разработке ДПП:

Профессиональный стандарт 06.029 «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 29.09.2020 № 679н

Справочник квалификационных требований www.classinform.ru

Перечень профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в процессе обучения:

- способность осуществлять поиск новых покупателей;
- способность собирать информацию о потребностях клиента;
- способность вести базы данных клиентов;
- способность вести деловую переписку с клиентами и партнерами;
- способность вести учетную документацию по базе клиентов, заключенным договорам на продажу и сопровождение.

Планируемые результаты обучения по программе

По итогам освоения программы слушатели должны:

Знать:

- модели продаж;
- методы и инструменты поиска информации;
- правила работы с базами данных на уровне пользователя;
- назначение и правила использования компьютерного и офисного оборудования;
- инструкции по подготовке, обработке и хранению отчетных материалов;
- основы менеджмента организации;
- этику и психологию общения с клиентом при продажах;
- правила деловой переписки и делового общения;
- законодательство Российской Федерации в области работы с персональными данными.

Уметь:

- искать новых клиентов в рамках существующих каналов сбыта
- вести деловые переговоры и деловую переписку с потенциальными клиентами
- выявлять потребности клиента в процессе переговоров
- систематизировать информацию о клиентах
- использовать почтовые программы на профессиональном уровне
- применять систему управления взаимоотношениями с клиентами
- применять систему управления продажами для управления информацией о клиентах

Владеть:

- навыками консультирование клиентов и партнеров по характеристикам продаваемого продукта (продукции), условиям продажи и ценам;
- навыками подготовки и проведения презентации продуктов и услуг;
- навыками поиска новых клиентов и каналов сбыта;
- методами сопровождения баз данных современными техниками, методами и инструментами продаж;
- навыками работы с возражениями клиентов;
- навыками установления и поддержания долгосрочных отношений с клиентами
- навыками ведения переговоров с клиентами, поставщиками и партнерами

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)
Высшая школа предпринимательства
Факультета экономики и бизнеса

Обсуждено и одобрено
на Ученом совете институтов и школ
дополнительного профессионального
образования

Протокол № 38
«18» июня 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по дополнительному
профессиональному образованию



Е.А. Диденко
2024 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы повышения квалификации
«Менеджер по продажам»

Требования к уровню образования слушателей	лица, имеющие среднее специальное и (или) высшее образование, лица, получающие среднее специальное и (или) высшее образование
Категория слушателей	Субъекты МСП, индивидуальные предприниматели, самозанятые и лица планирующие начать предпринимательскую деятельность; начинающие менеджеры по продажам; менеджеры отделов продаж, желающие повысить уровень профессиональной подготовки; сотрудники инфраструктуры поддержки предпринимательства; начинающие торговые представители и агенты; владельцы малого и среднего бизнеса, желающие повысить свои знания в области продаж и оптимизировать процессы продаж на своих предприятиях.
Срок обучения	72 ак. часа, 4-5 недель
Форма обучения	Очно-заочная, с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения
Режим занятий	4-8 часов в день

№ № п/п	Название модуля	Всего часов трудоемкости	В том числе				Форма контроля
			Аудиторные занятия			Самостоятельная работа	
			Всего часов	из них			
				Лекции	Практические занятия		
1.	Тема 1. Критерии личной эффективности менеджера по продажам. Увеличение объемов продаж.	6	6	4	2		
2.	Тема 2. Процесс продаж и типы клиентов. Воронки продаж и поиск клиентов.	10	8	4	4	2	
3.	Тема 3. Технологии продаж. Закрытие сделки. Повторные продажи	6	4	2	2	2	
4.	Тема 4. Этапы продаж. Составление скриптов. Техника речи, управление эмоциями и мотивацией.	10	10	6	4		
5.	Тема 5. Работа с возражениями. Работа со сложными клиентами, конфликтами и негативом	8	6	4	2	2	
6.	Тема 6. Работа с входящими заявками, с холодными и теплыми лидами	8	6	4	2	2	
7.	Тема 7. Техника ведения переговоров. Продажи F2F, по телефону, через мессенджеры и соцсети. Как продавать на публичных мероприятиях и заключать сделку после мероприятия.	14	12	8	4	2	
8.	Тема 8. Работа с CRM-системами, электронными таблицами, и др. способами ведения клиентской базы. Отчетность менеджера по продажам.	8	6	4	2	2	
9.	Итоговая аттестация	2	2		2		Зачет
Итого		72	60	36	24	12	

Разработчик программы: Давлеткалиев Д.К. - директор Высшей школы предпринимательства Факультета экономики и бизнеса, д.соц.н.

В реализации программы принимают участие эксперты и специалисты Высшей школы предпринимательства Факультета экономики и бизнеса, преподаватели Финансового университета, приглашенные ведущие специалисты в профильной сфере.

Директор
Высшей школы предпринимательства
Факультета экономики и бизнеса
«04» июня 2024 г.

Д.К. Давлеткалиев

Федеральное государственное бюджетное учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
 (Финансовый университет)

Высшая школа предпринимательства
 Факультета экономики и бизнеса

Календарный учебный график
 программы повышения квалификации
«Менеджер по продажам»

Объем программы – 72 ак. ч.

Продолжительность обучения – 4-5 недель

Форма обучения – очно-заочная, с применением дистанционных образовательных технологий

№ п/п	Наименование дисциплин (модулей), тем	1 нед.	2 нед.	3 нед.	4 нед.	5 нед.	КР	СР	ИА	Всего
1.	Тема 1. Введение в продажи. Критерии личной эффективности менеджера по продажам	6					6	0		6
2.	Тема 2. Процесс продаж и типы клиентов. Воронки продаж и поиск клиентов	10					8	2		6
3.	Тема 3. Технологии продаж. Закрытие сделки. Повторные продажи		6				4	2		4
4.	Тема 4. Этапы продаж. Составление скриптов. Техника речи, управление эмоциями и мотивацией. Работа со сложными клиентами, конфликтами и негативом		10				10	0		16
5.	Тема 5. Работа с возражениями. Работа со сложными клиентами, конфликтами и негативом			8			6	2		6
6.	Тема 6. Работа с входящими заявками, с холодными и теплыми лидами			8			6	2		6
7.	Тема 7. Техника ведения переговоров. Продажи F2F, по телефону, через мессенджеры и соцсети.				14		12	2		20

