

Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»

Компонент дополнительной профессиональной программы
(программа профессиональной переподготовки)
«Маркетинг и технологии продаж», утвержденной
Директором Е.В. Богомоловой,
принятой на заседании
Педагогического совета КМЭПТ
Протокол от 16.12.2024 г. № 3

2.4. Учебный план

№	Наименование тем	Всего часов	Очная		Форма контроля (тестирование)
			Лекции	Практика	
	Модуль 1. Основы маркетинга для менеджера по продажам				
1	Тема 1. Маркетинг в продажах	20	14	4	2
2	Тема 2. Digital-инструменты в продажах	24	16	6	2
3	Тема 3. SEO-оптимизация маркетинговых мероприятий	20	14	4	2
	Модуль 2. Управление продажами				
4	Тема 4. Роли, компетенции и инструментарий современного менеджера и специалиста по продажам	30	18	10	2
5	Тема 5. Основы менеджмента продаж: процессы, этапы взаимодействия с клиентами и ключевые показатели эффективности	26	16	8	2
	Модуль 3. Технологии активных продаж				
6	Тема 6. Методы активных	20	12	6	2

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Колледж мировой экономики и передовых технологий»**

	телефонных продаж и дистанционная работа с клиентами				
7	Тема 7. Инструменты и техники эффективных продаж: скрипты, возражения и закрытие сделок	30	16	12	2
Модуль 4. Аналитика и оптимизация продаж					
8	Тема 8. Основные метрики и стратегии повышения ценности и удовлетворенности клиентов в продажах	28	14	12	2
9	Тема 9. Повышение клиентской лояльности и программы поощрения покупателей	22	20	-	2
10	Тема 10. Удержание интереса клиентов: привлечение и обработка претензий	8	6	-	2
11	Тема 11. Эффекты самоорганизации, эмоционального лидерства и долгосрочных отношений с клиентами	18	10	6	2
Итоговая аттестация		4	Защита проекта		
ИТОГО		250			