



УТВЕРЖДАЮ
Директор ЧОУ ДПО
ЦДОиК «Инсайт»
Веретенникова К.В.
«11» января 2016г.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН «Организация торгово-закупочной деятельности предприятия»

Цель программы: получение теоретических и практических навыков работы на персональном компьютере. Научить работать на персональных компьютерах и использовать современные информационные технологии; Научить решать задачи обработки данных с помощью ЭВМ, используя простейшие языки программирования.

Категория слушателей: студенты, работники и специалисты организация различной направленности, незанятое и занятое население

Срок обучения: от 72 до 500 часов

Режим занятий: 4-8 час. в день

Программа рассчитана на 78 лекционных и семинарских часов и 4 часа итогового контроля.

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	В том числе		Форма контроля		
			Лекции	Практические занятия	Контрольная работа	Зачет	Экзамен
1	Клиентоориентированный подход в организациях: 1.1. Сущность и понятие клиентоориентированного подхода; 1.2. Маркетинг взаимоотношений с клиентом.	4	2 2				
2	Технология продаж продуктов и/или услуг в организациях: 2.1. Сущность и значение продажи, понятие технологии продаж; 2.2. Технология поиска клиентов; 2.3. Технология изучения запросов клиентов; 2.4. Технологии привлечения и удержания клиентов; 2.5. Оформление купли-продажи продукции и/или услуг; 2.6. Работа с претензиями от клиентов.	18	2 1 1 2 2 2	4	2	2	

3	Продажи: 3.1. Тренинг личных продаж; 3.2. Тренинг телефонных продаж; 3.3. Тренинг работы с корпоративными и VIP-клиентами; 3.4. Тренинг работы с недовольным клиентом, работа с рекламациями.	19	2	2 4 4 6		1	
4	Повышение качества продаж: 4.1. Типологии людей; 4.2. Личная конгруэнтность; 4.3. Тренинг вопросов; 4.4. Тренинг по выявлению потребностей клиента; 4.5. Работа с возражениями клиента.	17	1 1 1	1 1 3 4 4		1	
5	Личная самоорганизация: 5.1. Значение факторов времени в работе торгового агента; 5.2. Самонастрой на работу; 5.3. Работа над ошибками.	9	2 1	2 2 1		1	
6	Информационные технологии в продажах: 6.1. Использование ИС в организации розничных продаж; 6.2. Использование ИС в организации и ведении офисных продаж; 6.3. Использование ИС в отделе продаж, отделе закупок, сервисном отделе и проч.	14	2 2 2	2 2 2	1	1	
7	Консультации	8					
	Итоговая аттестация	4					4
	Итого	85	28	44	3	6	4

Авторская собственность ЧОУ ДПО Центра Делового Обучения и Консалтинга «Инсайт»