

Менеджер по продажам

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 19 августа `19
-

Качественное торговое обслуживание становится сегодня приоритетным направлением в торговой политике, так как оно позволяет увеличивать число лояльных покупателей и положительно влиять на имидж торгового предприятия.

Подготовка высококвалифицированных специалистов в сфере продаж позволит компании увеличить объемы реализации товаров, найти новых клиентов, продвигать свой товар или услугу на рынок. Менеджер по продажам — это проводник между торговым предприятием и покупателем, поэтому от его профессионализма зависит эффективность деятельности всей компании.

Обучение базируется на российской практике с учетом зарубежного опыта, разборе практических кейсов, обсуждении конкретных задач и проектов вашей компании. Программа включает дополнительные темы:

- Методы исследования в бизнесе
- Управление проектами
- Учет и отчетность
- Информационные технологии в управлении

Обучение осуществляется с применением дистанционных технологий:

- Изучение учебных материалов в системе дистанционного обучения (лекции, видеолекции, дополнительная литература)
- Практикум в формате самостоятельной или групповой работы (решение кейсов, проектная работа, применение полученных знаний на рабочем месте)
- Сдача зачетов/экзаменов по каждому модулю в форме тестирования
- Итоговая аттестация в форме выпускной аттестационной работы

Продолжительность обучения от 432 до 1116 часов. Занятия проходят очно-заочно и заочно.

В результате обучения вы: □

- получите и систематизируете знания и навыки, необходимые для менеджера по продажам в условиях современной экономики
- обеспечите себе профессиональную востребованность на длительный срок и на более высоком уровне управления. Выйдете на внутренний или внешний рынок труда
- быстро обеспечите смену профессиональной деятельности на более творческую, оставаясь в стратегическом блоке управления компанией
- существенно усилите свою базовую профессиональную специализацию за счет кросс-функциональной синергии компетенций
- при поддержке опытного профессионала-практика проведете анализ плана мероприятий по увеличению продаж и получите по нему обратную связь и практические рекомендации от успешных экспертов бизнес-сообщества
- научитесь собирать и анализировать информацию, необходимую для продвижения товаров
- получите актуальные и практически ценные инструменты по управлению персоналом, занимающимся продажами
- систематизируете свои знания, повысите уровень имеющихся компетенций, научитесь определять свой статус в компании
- повысите личную эффективность и успешно постройте собственную карьеру
- получите диплом о профессиональной переподготовке по специализации с доказанной востребованностью в бизнесе, государственном управлении и в управлении некоммерческими организациями

Формы и стоимость обучения <p>Учебный план, форму обучения и стоимость программы поможет подобрать специалист приемной комиссии.</p>

Наименование программы	Менеджер по продажам			
Продолжительность обучения	(1116 часов, 12 месяцев)	(972 часа, 12 месяцев)	(720 часов, 9 месяцев)	(432 часа, 4 месяца)
Стоимость обучения по заочной форме обучения с применением ДОТ	69 000 руб.	59 000 руб.	49 000 руб.	39 000 руб.
Стоимость обучения по очно-заочной форме обучения с применением ДОТ	79 000 руб.			
Сопровождение дисциплин преподавателями-экспертами	ok	ok	ok	
Электронные дискуссионные семинары	ok	ok	ok	
Доступ к учебно-методическим материалам в системе СДО	ok	ok	ok	
Учебно-методические материалы на жестком диске	ok	ok	ok	
2 часа личных бизнес online-консультаций	ok	ok	ok	
Структура программы:				
Базовый модуль				

Экономика и право	ok	ok	ok	ok	ok
Общий менеджмент	ok	ok	ok	ok	ok
Навыки личной эффективности менеджера	ok	ok	ok	ok	ok
Модуль специальности					
Общий маркетинг	ok	ok	ok	ok	ok
Управление продажами	ok	ok	ok	ok	ok

Модуль Дисциплины по выбору (выбрать):	2 дисциплины	2 дисциплины	2 дисциплины	1 дисциплина
Методы исследования в бизнесе	ok	ok	ok	ok
Управление проектами	ok	ok	ok	ok
Учет и отчетность	ok	ok	ok	ok
Информационные технологии в управлении	ok	ok	ok	ok
Модуль спецкурсов				
Управление человеческими ресурсами	ok	ok	ok	ok
Стратегический менеджмент	ok	ok	ok	ok
Итоговая аттестация	ok	ok	ok	ok

Документ о квалификации

1116 часов, 12 месяцев				
Диплом о профессиональной переподготовке, удостоверяющий право на ведение профессиональной деятельности в сфере продаж и присвоение квалификации «Менеджер по продажам» (8-й уровень квалификации) или другой квалификации по выбору заказчика: «Директор по продажам», «Коммерческий директор», «Вице-президент по продажам».				
972 часа, 12 месяцев				
Диплом о профессиональной переподготовке, удостоверяющий право на ведение профессиональной деятельности в сфере продаж и присвоение квалификации «Менеджер по продажам» (7-й уровень квалификации) или другой квалификации по выбору заказчика: «Начальник отдела продаж», «Директор по продажам», «Старший/ведущий менеджер по продажам», «Менеджер по работе с ключевыми клиентами»,				
720 часов, 9 месяцев				
Диплом о профессиональной переподготовке, удостоверяющий право на ведение профессиональной деятельности в сфере продаж и подтверждающий присвоение квалификации «Менеджер по продажам» (6-й уровень квалификации) или другой квалификации по выбору заказчика: «Менеджер по работе с клиентами», «Ведущий продавец», «Менеджер				

ИКТ-проектов».</td> </tr> </tbody> <thead> <tr> <th colspan="5">432 часа, 4 месяца</th> </tr>
</thead> <tbody> <tr> <td colspan="5">Диплом о профессиональной переподготовке,
удостоверяющий право на ведение профессиональной деятельности в сфере
продаж.</td> </tr> </tbody> </table> <p>По окончании обучения на любой
из программ можно продолжить обучение по программе Мастер делового
администрирования (МВА) с перезачетом дисциплин и присвоением квалификации
Master of Business Administration (MBA).</p>

Программа

Базовый модуль

- Экономика и право
 - Микро- и макроэкономика
 - Международные экономические отношения
 - Международная среда бизнеса
 - Правовые основы предпринимательства в РФ
 - Основы безопасности бизнеса
 - Авторские права и защита интеллектуальной собственности
- Общий менеджмент
 - Основные категории менеджмента и тенденции его развития
 - Человек в организации
 - Функция мотивации
 - Коммуникации в организациях
 - Конфликты и стрессы
 - Проектирование работы
 - Построение организационных структур
 - Разработка и принятие управленческих решений
 - Творческое мышление в бизнесе
 - Введение в риск-менеджмент
- Навыки личной эффективности менеджера
 - Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции
 - Психология деловых отношений
 - Управление временем
 - Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры
 - Навыки публичных выступлений
 - Имидж делового человека
 - Лидерство и харизма
 - Управление без стресса

Дисциплины специальности

- Общий маркетинг

- Основы маркетинга и современная маркетинговая концепция
- Поиск своего клиента
- Управление взаимоотношениями с потребителем
- Жизненный цикл и позиционирование товара
- Продуктовый портфель (Product)
- Ценообразование (Price)
- Место распространения товаров (Place)
- Продвижение товара (Promotion)
- Маркетинговый мониторинг и прогнозирование
- Маркетинг услуг
- Управление продажами
 - Организация коммерческой деятельности в промышленной фирме, производящей средства производства
 - Управление взаимоотношениями с клиентами
 - Организация коммерческой деятельности в оптовой фирме и промышленной фирме, производящей средства потребления
 - Технологии продаж
 - Организация коммерческой деятельности в розничной торговле и сервисных компаниях B2B
 - Показатели эффективности коммерческой деятельности и система мотивации

Дисциплины по выбору

- Методы исследования в бизнесе
 - Процесс, виды, стратегии, методы и объекты управленческих исследований
 - Качественные исследования
 - Количественные исследования
 - Использование инструментов статистики и прогнозирования при принятии решений
 - Принятие рациональных и креативных решений
- Управление проектами
 - Введение в управление проектами
 - Современные технологии в управлении проектами
 - Корпоративная система управления проектами
 - Управление проектами для руководителей
- Учет и отчетность
 - Основные виды учета: бухгалтерский (финансовый), управленческий и налоговый
 - Контроль, право и прибыль: как включить синергетический эффект
 - Отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете
 - Налогообложение РФ для менеджера
 - Построение системы управленческого учета
 - Управленческий учет и принятие решений
 - Бюджетирование и контроль затрат

- Информационные технологии в управлении
 - Информационная безопасность
 - Инструменты оценки эффективности ИТ-решений
 - Основы методологии проектирования и разработки ПО
 - Информационные технологии в управлении
 - Классификация информационных систем
 - Управление информационными системами

Спецкурсы

- Управление человеческими ресурсами
 - Процедуры и методы управления персоналом
 - Введение в управление персоналом
 - Планирование и подбор персонала
 - Адаптация персонала
 - Оценка и аттестация персонала
 - Управление результативностью работы персонала
 - Развитие человеческого потенциала и обучение персонала
 - Система вознаграждений: построение системы компенсаций в современной компании
 - Управление по компетенциям
 - Управление виртуальными командами
 - Стратегия управления персоналом
 - Управление корпоративной культурой
 - Документационное обеспечение управления
 - Трудовое право

Стратегический менеджмент

- Введение в стратегический менеджмент
- Видение, миссия и цели организации
- Методы стратегического анализа
- Создание и формализация стратегии
- Базовые типы стратегий
- Управление реализацией стратегии и оценка ее эффективности
- Бизнес-планирование. От конкуренции — к голубым океанам

Итоговая аттестация:

В рамках программы каждый обучающийся готовит и защищает выпускную аттестационную работу, которая представляет из себя реальный бизнес-проект.

Работа разрабатывается слушателем при поддержке профессионала-практика с получением обратной связи и практических рекомендаций от успешных экспертов бизнес-сообщества.

Преподаватели

- **Воробьев Валерий Юрьевич**

Профессионал в области менеджмента, дипломированный специалист The Open University Business School