

## МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДАЖ - КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

### Календарный учебный график дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «МЕНЕДЖМЕНТ ПРОДАЖ»

Календарным графиком является расписание учебных занятий, которое составляется и утверждается для каждой учебной группы.

Группа 1 – МП

Место проведения: АНО ДПО УМЦ «Валлекс М»

Сроки проведения: \_\_\_\_\_

Дни занятий: понедельник - пятница

Время: 10.00 – 17.30

Дата	Наименование разделов программы	Преподаватель	Количество часов	Форма проведения занятий
	Задачи, способы и методы взаимодействия с клиентами. Типы клиентов.	Жданова О. И.	8	Лекция
	Технология продаж	Жданова О. И.	8	Лекция, тренинг
	Технология продаж	Жданова О. И.	8	Тренинг
	Техника презентации товара или услуги	Жданова О. И.	8	Лекция тренинг
	Активный поиск клиентов	Жданова О. И.	8	Лекция, тренинг
	Креативные продажи	Жданова О. И.	8	Лекция тренинг
	Креативные продажи	Жданова О. И.	8	Лекция тренинг
	Оперативный маркетинг в системе продаж. Активный поиск клиентов. Реклама	Жданова О. И.	8	Лекция тренинг
	Оперативный маркетинг в системе продаж. Активный поиск клиентов. Реклама	Жданова О. И.	8	Лекция тренинг
	Сопровождение клиента после получения услуги или заключения сделки	Жданова О. И.	6	Лекция, тренинг
	Зачет	Жданова О. И.	2	