

Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью

Форма обучения: заочная (дистанционная)

Продолжительность обучения: 264 ч

Стоимость: 9 000 рублей

Документ по окончании курса: Диплом о профессиональной переподготовке с присвоением квалификации «Менеджер по продажам» в области экономики и управления.

Категория слушателей: Начинающие торговые представители и агенты; менеджеры и специалисты по продажам, желающие повысить уровень профессиональных компетенций; индивидуальные предприниматели.

Описание курса: Программа разработана в соответствии с ФГОС СПО по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). (Утвержден Приказом министерства образования и науки РФ от 15.05.2014 №539). Слушатели изучают направления деятельности менеджера по продажам как специалиста, профессионально занимающегося торговой деятельностью: организация связи между покупателями, торговыми и производящими организациями. В процессе обучения изучают следующие специализации менеджеров по продажам в зависимости от вида объекта продажи: потребительские товары; продукция промышленного назначения; услуги.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы (профессиональная переподготовка)
«Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью»
(264 академических часа)

№ п/п	Наименование раздела	Общее кол-во часов	Лекционные занятия	Практические занятия	Форма контроля
1.	Нормативно-правовое обеспечение коммерческой деятельности	12	8	4	Зачет
2.	Договорное право	18	12	6	Зачет
3.	Организация коммерческой деятельности	30	22	8	Экзамен
4.	Розничная торговля продовольственными и непродовольственными товарами	26	18	8	Экзамен
5.	Маркетинг	20	12	8	Зачет
6.	Поведение потребителей	18	12	6	Зачет
7.	Основы рекламы	20	12	8	Зачет
8.	Организация продаж	28	20	8	Экзамен
9.	Техники продаж	28	20	8	Экзамен
10.	Ассортиментная политика	20	12	8	Зачет

11.	Мерчандайзинг	16	12	4	Зачет
12.	Технология торгового обслуживания	24	16	8	Экзамен
	Итоговый контроль (итоговая аттестация)	4	-	4	Итоговый экзамен
	Итого:	264	176	88	