

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Учебный центр Лидер»

УТВЕРЖДАЮ:

Директор АНО ДПО «Учебный центр
Лидер»


В.С. Долгих
« 27 »  20  г.


Программа
профессиональной переподготовки
«Менеджер по продажам»

Профессия: «Менеджер по продажам»

Вид обучения: профессиональная переподготовка

Срок обучения: 260 уч. часов

Форма обучения: очная/онлайн

1 Основа для разработки программы

Программа профессиональной переподготовки по профессии «Менеджер по продажам» разработана на основе:

- Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 08.03.2026 г.) «Об образовании в Российской Федерации»;
- «Методических рекомендаций по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ с учетом соответствующих профессиональных стандартов» (утв. Минобрнауки России 22.01.2015 № ДЛ-1/05вн);
- Приказа Минтруда России от 02.11.2015 № 832 (ред. от 10.02.2016) «Об утверждении справочника востребованных на рынке труда, новых и перспективных профессий, в том числе требующих среднего профессионального образования»;
- Общероссийского классификатора ОК 016-94 профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР) (принят постановлением Госстандарта РФ от 26 декабря 1994 г. № 367), с изменениями и дополнениями от: 1/96, 2/99, 3/2002, 4/2003, 5/2004, 6/2007, 7/2012;
- Письма от 25 августа 2015 г. № АК-2453/06 «Об особенностях законодательного и нормативного правового обеспечения в сфере ДПО»;
- Приказа Министерства образования и науки РФ от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Приказа Министерства образования и науки РФ от 15 ноября 2013 г. № 1244 «О внесении изменений в Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г. № 499»;
- Письма от 30 марта 2015 г. № АК-821/06 «О направлении методических рекомендаций по итоговой аттестации слушателей»;
- Приказа Министерства образования и науки РФ от 23 августа 2017 г. № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
- Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих (ЕКС), «Агент коммерческий», «Агент торговый», 2019;

- Приказа Министерства образования и науки от 15 мая 2014 г. N 539 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)».

2 Цели реализации программы

Программа профессиональной переподготовки «Менеджер по продажам» направлена на получение компетенции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности, приобретение новой квалификации в области организации и проведения коммерческой деятельности в производственных, торговых и сервисных организациях.

3 Планируемые результаты обучения

3.1 Выпускник, освоивший дополнительную образовательную программу, должен обладать следующими общекультурными компетенциями (далее - ОК):

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 8. Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.

ОК 9. Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.

ОК 10. Логически верно, аргументировано и ясно излагать устную и письменную речь.

ОК 11. Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и

контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

3.2 Выпускник, освоивший образовательную программу, должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими виду (видам) профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа:

3.2.1 Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

3.2.2 Организация и проведение экономической и маркетинговой деятельности.

ПК 2.1. Использовать данные бухгалтерского учета для контроля результатов и планирования коммерческой деятельности, проводить учет товаров (сырья, материалов, продукции, тары, других материальных ценностей) и участвовать в их инвентаризации.

ПК 2.2. Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.

ПК 2.3. Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.

ПК 2.4. Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.

ПК 2.5. Обосновывать целесообразность использования и применять маркетинговые коммуникации.

ПК 2.6. Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.

ПК 2.7. Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.

ПК 2.8. Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

4 Требования к уровню подготовки слушателя

Требования к квалификации. К освоению программы профессиональной переподготовки допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование, подтвержденное соответствующим документом, а также лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

5 Форма и трудоемкость (сроки) обучения

Обучение проводится очно/онлайн. Срок освоения программы – 260 уч. часов, в том числе: теоретических занятий - 144 уч. часа; практических занятий - 116 уч. часов.

Для всех видов занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут.

Обучение проводится на государственном языке Российской Федерации.

6 Документ, выдаваемый по результатам освоения программы

Слушателям, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается документ о квалификации установленного образца: Диплом о профессиональной переподготовке.

7 Учебный план

№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Всего	В том числе		Форма контроля
			Теория	Практика	
1	Профессия - менеджер	6	6	0	зачет

2	Менеджмент организации	14	8	6	зачет
3	Реклама как составляющая часть торгового маркетинга	28	18	10	зачет
4	Психология и практика менеджмента торговли	38	20	18	зачет
5	Психология общения с клиентами	32	16	16	зачет
6	Технология продаж	64	34	30	зачет
7	Телемаркетинг (продажи по телефону)	12	4	8	зачет
8	Стрессоустойчивость менеджера	16	8	8	зачет
9	Основы безопасности в организации	34	22	12	зачет
	Консультация	8	4	4	
	Квалификационный экзамен	8	4	4	
	Всего:	260	144	116	

Содержание программы

Программа переподготовки «Менеджер по продажам» представлена дисциплинами:

- «Профессия - менеджер» (6 уч. часов)
- «Менеджмент организации» (14 уч. часов)
- «Реклама как составляющая часть торгового маркетинга» (28 уч. часов)
- «Психология и практика менеджмента торговли» (38 уч. часов)
- «Психология общения с клиентами» (32 уч. часа)
- «Технология продаж» (64 уч. часа)
- «Телемаркетинг (продажи по телефону)» (12 уч. часов)
- «Стрессоустойчивость менеджера» (16 уч. часов)
- «Основы безопасности в организации» (34 уч. часа)
- Консультация (8 уч. часов)
- Итоговая аттестация (8 уч. часов).

