

## Учебный план\*

по программе «Обучение автоменеджера»

| № п/п  | Наименование модуля                                                                                                                  | Академических часов |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Тема 1 | Аудит и корректировка системы продаж организации                                                                                     | 44 ч                |
| Тема 2 | Структура отдела продаж                                                                                                              | 48 ч                |
| Тема 3 | Система мотивации продающего персонала                                                                                               | 42 ч                |
| Тема 4 | Планирование и отчетность отдела продаж: CRM-система, планирование на месяц, планирование рабочего дня, система контроля результатов | 46 ч                |
| Тема 5 | Оценка работы отдела. Оценка личной эффективности сотрудник                                                                          | 40 ч                |
| Тема 6 | Скрипты и сценарии продаж - как и когда применять                                                                                    | 36 ч                |
|        | <b>ИТОГО:</b>                                                                                                                        | <b>256 ч</b>        |



Утверждаю  
Директор ООО МПЦ «Феникс» \_\_\_\_\_ Г.В. Котрухов

\* Данный учебный план представлен в ознакомительных целях и не является официальным учебным планом, утвержденным и применяемым организацией