

Частное образовательное учреждение высшего образования
«ЗАПАДНО-УРАЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА»
(ЧОУ ВО «ЗУИЭП»)

СОГЛАСОВАНО

на заседании Ученого совета

Протокол № 7 от «30» октября 2019 г.

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Агафонова Н.Н./

«31» октября 2019 г.



Дополнительная профессиональная программа

– программа повышения квалификации

«Навыки продаж»

(36 часов).

Пермь, 2019 г.

Разработчики программы: Саранча Григорий Александрович – проректор по научной деятельности ЧОУ ВО «ЗУИЭП», кандидат исторических наук.

Рецензенты программы: Палкина Светлана Олеговна. Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, факультета информатики и экономики ПГГПУ.

1. Общая характеристика программы.

Дополнительная профессиональная образовательная программа повышения квалификации «Навыки продаж» разработана на основе следующих документов:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 28.10.2013 № 956 «О лицензировании образовательной деятельности» (вместе с Положением о лицензировании образовательной деятельности»);
- Федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования, среднего профессионального образования по направлению разрабатываемой программы (далее – ФГОС ВО, ФГОС СПО).
- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 23.08.2017 № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».
- Приказ Министерства образования и науки РФ от 01 июля 2013 г. №499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»
- Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 26 августа 2010 г. N 761н «Об утверждении единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих» (Раздел «Квалификационные характеристики должностей работников образования»)
- Приказ Министерства образования и науки РФ от 02 июля 2013 г. №513 «Об утверждении перечня профессий рабочих, должностей служащих, по которым осуществляется профессиональное обучение»
- Приказ Минобрнауки России от 12.01.2016 N 7 (ред. от 20.04.2016) "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)" (Зарегистрировано в Минюсте России 09.02.2016 N 41028).

1.1. Актуальность и обоснованность темы программы.

Продажи - вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена. Основными понятиями сферы продаж являются: нужды, потребности, запросы, товар, обмен, сделка и рынок. Управление продажами - это анализ, планирование, претворение в жизнь и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с целевыми покупателями ради достижения определенных целей организации. Занимающийся продажами должен хорошо уметь воздействовать на уровень, время и характер спроса, поскольку существующий спрос может не совпадать с тем, которого желает для себя предприятие/организация, занимающаяся продажами. Практическая деятельность в сфере продаж оказывает большое влияние на людей, выступающих в качестве покупателей, продавцов и рядовых граждан. В этом и заключается актуальность данной темы.

1.2. Цель реализации программы.

Целью обучения курса «Навыки продаж» является совершенствование навыков продаж финансовых и страховых услуг.

Задачи:

- изучение основ продажи розничных услуг;
- изучение специфики страховых услуг, как продукта для продажи;

- изучение специфики финансовых услуг, как продукта для продажи;
- формирование навыков в осуществлении продаж по направлениям;

1.3. Планируемые результаты освоения программы.

Повышение квалификации направлено на совершенствование и актуализацию необходимых компетенций.

1. Общие компетенции:

- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;
- способность к коммуникации в устной и письменной формах для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия;
- способность работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия;
- способность к самоорганизации и самообразованию.

2. Профессиональные компетенции.

Профессиональные компетенции в рамках имеющийся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения:

- способность применять профессиональные знания в области продаж страховых и финансовых услуг
- умение проводить анализ потребности покупателя услуги
- способность сформировать оптимальный пакет предложений для потребителя услуги
- способность использовать на практике методы и схемы продаж услуг

В результате повышения квалификации слушатели должны:

- знать: законодательные и нормативные акты в сфере продаж, специфику страховых и финансовых услуг;
- уметь: принимать решения по определённым видам деятельности организации;
- владеть: специальной продажной терминологией, навыками самостоятельного овладения новыми знаниями, компьютерной техникой, методами реализации основных управленческих функций (принятие решений, организация, мотивирование, контроль), методами управления проектами и готовностью к их реализации.

1.4. Требования к уровню подготовки поступающего на обучение.

К освоению программа повышения квалификации допускаются: лица, имеющие среднее профессиональное или высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное или высшее образование.

Категория слушателей: сотрудники профильных отделов предприятий и организаций.

1.5. Трудоемкость обучения: 36 часов.

1.6. Форма обучения: очно-заочная.

Реализация программы осуществляется в два этапа. Очный этап на базе ЧОУ ВО «ЗУИЭП». Второй этап - ДОТ на образовательной площадке Teachbase.

Итоговая аттестация (в форме итогового теста) для обучающихся проводится в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», приказом Минобрнауки России от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».

Освоение программы завершается итоговой аттестацией в форме итогового теста.

К итоговой аттестации допускаются лица, выполнившие требования, предусмотренные курсом обучения по программе профессиональной переподготовки и успешно прошедшие все промежуточные аттестационные испытания, предусмотренные учебным планом.

Итоговая аттестация проводится в сроки, предусмотренные учебным планом и календарным графиком учебного процесса.

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

Лицам, не прошедшим итоговую аттестацию или получившим на итоговой аттестации оценку «неудовлетворительно», а также лицам, освоившим часть примерной программы профессиональной переподготовки и (или) отчисленным из образовательной организации в ходе освоения программы профессиональной переподготовки, выдается справка об обучении или о периоде обучения.

2. Содержание программы.

2.1. Учебный план программы