

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

/Агафонова Н.Н./

«31» октября 2019 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной образовательной программы
повышения квалификации
«Навыки продаж»

№ п/п	Наименование разделов, модулей	Всего часов	В том числе:			Форма контроля
			Лекции	Прак.	СР	
1	Основы продаж.	20	6		14	
1.1	Основные шаги продажи/покупки. Установление контакта, презентация продукта продажи	3	1		2	
1.2	Выявление возможностей для продажи товара/услуги.	3	1		2	
1.3	Основы закрытия сделки	3	1		2	
1.4	Переговоры, телефонные переговоры, деловая переписка	3	1		2	
1.5	Работа с возражениями, удержание клиента	5	1		4	
1.6	Повторная продажа долгосрочное сотрудничество с клиентом.	3	1		2	
2	Страховые услуги	8			8	
2.1	Сущность и значимость страхования. Понятия страховой защиты и страхового фонда.	2			2	
2.2	Страховая терминология. Правовая основа страхования. Страховой риск и страховой случай	2			2	
2.3	Страховые компании и их организация. Страховой договор. Формы и отрасли в страховании, классификация в страховании	2			2	

2.4	Основные виды страхования.	2			2	
3	Финансовые услуги	7			7	
3.1	Общие положения о финансовых услугах	1			1	
3.2	Сущность управления продажами финансовых услуг. Классификация методов и способов продаж	3			3	
3.3	Продажи финансовых услуг в секторе B2C B2B	2			2	
3.4	Инновации в управлении продажами финансовых услуг.	1			1	
4	Итоговая аттестация	1	-		1	Итоговое тестирование
	Итого часов				36 часов	