

## **Аннотация программы повышения квалификации «Управление продажами»**

**Целевая аудитория:** руководители организаций, начальники и специалисты сбытовых подразделений компании, менеджеры торговых организаций, любые заинтересованные лица, желающие повысить уровень знаний в сфере управления продажами.

**Требования к поступающим:** к освоению дополнительной профессиональной программы допускаются:

- 1) лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- 2) лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

**Цель (назначение программы):** программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации с учетом установленных квалификационных требований (профессиональных стандартов).

**Объем программы – 72 часа.**

**Выдаваемый документ по окончании обучения:** удостоверение о повышении квалификации.

**Основные рассматриваемые вопросы программы курса:** Менеджмент. Маркетинг. Маркетинговые коммуникации. Товароведение, экспертиза и стандартизация. Микроэкономика. Основы законодательства в торговле. Поведение потребителей. Координация маркетинговых и организационных решений. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Особенности розничных каналов сбыта; методы мерчендайзинга. Инструменты стимулирования продаж. Торговые сети.