

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ПРОГРЕСС - ЦЕНТР»

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор
ООО «Прогресс - Центр»


С.С. Губовский
2020г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

**«ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ
И МАРКЕТИНГА В B2B КОМПАНИИ»**

(код – 45113)

Цель:	совершенствование и получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации в сфере маркетинга
Категория слушателей	маркетологи, PR-специалисты промышленного рынка и лица, занятые в области коммуникаций B2B-рынка, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование
Срок обучения	32 часа
Форма обучения	очная
Документ о квалификации	удостоверение о повышении квалификации установленного образца ООО «Прогресс – Центр»

№ п/п	Наименование раздела	Трудоемкость, час	Аудиторные занятия, час.		СРС, час	Формы контроля
			лекции	семинары		
1	2	3	4	5	6	7
1	Этапы построения эффективной системы продаж в современных реалиях.	8	4	4	-	-
2	Конкурентный анализ рынка.	8	2	6	-	-
3	Маркетинговые инструменты анализа продаж.	8	4	4	-	-
4	Продвижение на B2B-рынках.	6	4	2	-	-
5	Итоговая аттестация	2	-	2	-	Собеседование
	Итого	32	14	18	-	-

Учебный план составлен Отделом ДПО ООО «Прогресс - Центр»