

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ПРОГРЕСС-ЦЕНТР»

УТВЕРЖДАЮ



Генеральный директор
ООО «Прогресс-Центр»

И.С. Гутовский
«10» августа 2022 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

«ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ. ФИНАНСЫ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ОТДЕЛА ПРОДАЖ»

Цель: совершенствование и получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации в сфере финансов

Категория слушателей: руководители и сотрудники отделов продаж, имеющие и (или) получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование

Срок обучения: 24 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	Основные экономические понятия в управлении деятельностью	4	2	2	-	-
2	Важнейшие экономические показатели, контролируемые департаментом продаж	8	4	4	-	-
3	Бюджетирование	6	4	2	-	-
4	Бизнес-симуляция	4	-	4	-	-
5	Итоговая аттестация	2	-	2	-	Собеседование
	Итого	24	10	14	-	-

Учебный план разработан Отделом ДПО ООО «Прогресс-Центр»