

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ, МЕНЕДЖЕР В ТОРГОВЛЕ

Продолжительность обучения - **2 месяца** (288 академических часов)

По окончании обучения выдается документ установленного образца - **Диплом о профессиональной переподготовке**

Программа курсов:

1. Основы менеджмента и маркетинга
2. Обслуживание и поведение потребителей
3. Товароведение
4. Психология управления
5. Правовое обеспечение профессиональной деятельности
6. Деловой этикет и культура общения
7. 1С: Управление торговлей версия 8.3.
8. Мерчендайзинг

Характеристика курсов

Областью профессиональной деятельности выпускника программы профессиональной переподготовки является: деятельность в отделах продаж коммерческих организаций, негосударственных организациях всех форм собственности.

В результате освоения программы «Менеджер по продажам» должен быть готов к выполнению следующих функций:

торгово-сбытовая – установление хозяйственных связей; заключение договоров (купли-продажи, поставки, мены, консигнации, контрактации, аренды, лизинга, перевозки, хранения и т.п.); обеспечение процесса закупки, организация сбыта товаров; организация услуг; контроль за соблюдением договорных обязательств; управление ассортиментом товаров, товарными запасами и потоками; анализ результатов торгово-сбытовой деятельности;

маркетинговая – сбор маркетинговой информации о состоянии рынка товаров и услуг; проведение маркетинговых исследований на рынке товаров и услуг; изучение и прогнозирование спроса; формирование спроса и стимулирование сбыта; разработка новых товаров (продукции, услуг) с учетом прогнозируемого спроса; разработка стратегий маркетинга; разработка ценовой и сбытовой политики; рекламно-информационная работа;

организационно-управленческая – организация рационального товародвижения с использованием методов логистики; обеспечение транспортного обслуживания и погрузочно-разгрузочных работ; осуществление приемки товаров (сырья, материалов, продукции) по количеству и качеству; организация хранения товаров с учетом возможностей материально-технической базы; создание условий для минимизации потерь товаров (продукции) при хранении; обеспечение безопасности товаров, потребителей, окружающей среды, охраны труда на предприятии; координация деятельности персонала, занятого решением коммерческих задач организации; использование компьютерной техники в профессиональной деятельности

В результате освоения программы «Менеджер по продажам» должен обладать *профессиональными компетенциями*, соответствующими основным видам профессиональной деятельности:

- поиск потенциальных клиентов;

- работа с впервые обратившимися клиентами, с последующей передачей их ведущему менеджеру по продажам в зависимости от территориальной принадлежности клиента;
- ведение коммерческих переговоров с клиентами в интересах организации;
- оперативное реагирование на информацию, поступающую от клиентов, и доведение ее до сведения соответствующего ведущего менеджера по продажам и начальника отдела продаж;
- выяснение потребностей клиентов в продукции, реализуемой организацией;
- согласование заказа с клиентом в соответствии с его потребностями и наличием ассортимента на складе организации;
- мотивация клиентов в соответствии с утвержденными программами по стимулированию сбыта.