« Утверждаю»

Ген. директор ЦДО «Сфера»

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/М.А.Гольдберг/

« »\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2017 г.

Учебно- тематический план

профессиональной подготовки (повышения квалификации)

по программе «Региональный представитель»

(дистанционное обучение)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Модуль** | **Темы** | **Вопросы** | **Ко-во**  **Часов** |
| **Модуль 1**  **«Эффективные технологии активных продаж» -**  **60 ч \*** | Тема 1:  «Базовые знания и навыки активных продаж» | 1. Основные технологические процессы повседневной работы в активных продажах   2. Профессиограмма эффективного специалиста активных продаж   1. Пути и методики профессионального развития   3. Объекты продвижения продукции, их деление на целевые группы и характеристика.  4. Характеристика субъектов работы : лица , принимающие решения( ЛПР) , и лица, непосредственно занимающиеся закупом (ЛЗЗ)  5. «Воронка продаж» и базовые технологии работы с ней.  6. Основные правила и техники обработки сомнений и возражений  7. Основные правила работы по телефону на входящих и исходящих звонках.  8. Современные условия работы на рынке алкогольной продукции  развития в активных продажах | 20 \* |
|  | Тема 2:  «Продвинутые знания и навыки активных продаж» | 1. Основные техники НЛП в активных продажах 2. Техника СПИН в активных продажах 3. Техника 4G в активных продажах 4. Эффективные технологии презентации товара с помощью средств коммуникации и лично 5. Стратегия и тактика ведения переговоров | 20 \* |
|  | Тема 3:  «Практическая работа по активному продвижению продукции» | 1. Практическая работа с постоянными заказчиками: деловое общение, преодоление конфликтных ситуаций, наращивание объёма поставок продукции, удержание. 2. Практическая работа с ушедшими клиентами: начальное общение, доведение до первых покупок, наращивание объёма поставок, удержание. 3. Работа с новыми клиентами: поиск, начальное общение, доведение до первых покупок, наращивание объёма поставок, удержание. 4. Особенности работы с крупными и средними сетями. 5. Особенности работы с мелкими сетями и одиночными местами продаж. 6. Рекламационная работа | 20 \* |
| **Модуль 2**  **«Эффективные технологии работы регионального представителя -**  **60 ч \*** | Тема 1:  «Маркетинг и менеджмент в работе» | 1. Мониторинг территории работы: анализ, выводы 2. Выбор и изучение новой территории работы 3. Техника заход на новую территорию 4. Управление торговой наценкой 5. Управление бонусами 6. Личный сайт и работа с ним 7. Личное планирование 8. Тайм-менеджмент 9. Управление конфликтами 10. Самоанализ работы | 30 \* |
|  | Тема 2:  «Правовые механизмы работы» | 1. Нормативная база торговли и работы на рынке конкретной продукции 2. Основные положения договорного права 3. Заключение договоров купли-продажи и поставки. 4. Механизмы реализации заключённых договоров 5. Правовые споры 6. Взаимодействие с контролирующим органами | 30 \* |

Итого: 120 \* часов

Примечание : (\*) показаны рекомендованные часы самостоятельной работы слушателя над учебным материалом.