

Частное учреждение дополнительного профессионального образования

«Учебный центр «Профессия»

«Утверждаю»

Директор ЧУ ДПО «Учебный центр «Профессия»

_____ С.А. Давудова

« _____ » _____ 2025г.

Учебно-тематический план

по программе дополнительного образования

Курс Экспертный модуль по организации и оптимизации продаж в B2C-сегменте: от лидогенерации до постпродажного сопровождения.

Профессиональная переподготовка

№ п/п	Наименование разделов и тем	Всего академ. часов	В том числе	
			Теоретическая- часть (лекции)	Контроль
1	Основы B2C-продаж: специфика, тренды, отличия от B2B/B2G	16	16	
2	Анализ рынка и целевой аудитории в B2C	18	18	
3	Воронка продаж в B2C: этапы и метрики	18	18	
4	Лидогенерация: каналы и стратегии	16	16	

5	Работа с входящими заявками: скрипты и стандарты	20	20	
6	Выявление потребностей и презентация продукта	16	16	
7	Работа с возражениями и сомнениями	16	16	
8	Закрытие сделки: техники и триггеры	20	20	
9	Upsell и Cross-sell: увеличение среднего чека	20	16	
10	CRM-системы в B2C: настройка и использование	16	16	
11	Постпродажное сопровождение: удержание и лояльность	16	16	
12	Анализ эффективности продаж: метрики и оптимизация	20	20	
13	Цифровые инструменты для B2C-продаж	16	16	
14	Кейсы и антикризисные стратегии в B2C	20	20	
	Итоговая аттестация в форме экзамена	8		8
		256	256	8