

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

«Продвинутый курс по управлению продажами в B2C-секторе: инструменты, методики и кейсы успешной коммерциализации».

повышение квалификации

№ п/п	Наименование разделов и тем	Всего академ. часов	В том числе	
			Теоретическая- часть (лекции)	Контроль
1	Стратегическое планирование продаж в B2C	6	6	
2	Воронка продаж и её оптимизация в B2C	8	8	
3	Инструменты продаж и коммуникации в B2C	12	12	
4	Ценообразование и управление ассортиментом в B2C	12	12	

5	Работа с клиентами: сервис и удержание	12	12	
6	Аналитика и отчётность в продажах	12	12	
7	Кейсы успешной коммерциализации и итоговый проект	8	8	
	Итоговая аттестация в форме экзамена	2		2
		72	70	2