

Учебный план*

по программе «Обучение менеджера по продажам автомобилей»

№ п/п	Наименование модуля	Академических часов
Тема 1	Аудит и корректировка системы продаж организации	44 ч
Тема 2	Структура отдела продаж	48 ч
Тема 3	Система мотивации продающего персонала	42 ч
Тема 4	Планирование и отчетность отдела продаж: CRM-система, планирование на месяц, планирование рабочего дня, система контроля результатов	46 ч
Тема 5	Оценка работы отдела. Оценка личной эффективности сотрудник	40 ч
Тема 6	Скрипты и сценарии продаж - как и когда применять	36 ч
	ИТОГО:	256 ч



Утверждаю
Директор ООО МПЦ «Феникс» _____ Г.В. Котрухов

* Данный учебный план представлен в ознакомительных целях и не является официальным учебным планом, утвержденным и применяемым организацией