

Индивидуальный предприниматель
Вайтулевичюс Виталий Геннадьевич

Утверждаю
2 апреля 2025 г.

Вайтулевичюс В.Г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА**

«Специалист по продажам: Путь к успеху»

г. Пермь, 2025

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Специалист по продажам: Путь к успеху» направлена на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей и получение слушателями новых знаний.

Мир стремительно меняется — цифровизация, информационная перегрузка, рост конкуренции и снижение доверия со стороны клиентов делают **продажи не просто искусством, а наукой, требующей системного подхода.**

Многие сотрудники приходят в профессию «менеджер по продажам» без подготовки, интуитивно. Из-за этого совершают типичные ошибки:

- «впаривание» вместо помощи клиенту,
- игнорирование этапов воронки продаж,
- отсутствие самодисциплины и фокуса,
- страх звонков и общения,
- выгорание и текучка кадров.

Программа «Специалист по продажам: Путь к успеху» создана для того, чтобы **дать современную, структурированную и практичную базу**, которая сделает новичка уверенным и результативным продавцом, а действующего менеджера — системным профессионалом.

ЧТО ПОЛУЧАЕТ СЛУШАТЕЛЬ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ?

- **Осознанное понимание профессии** — продажа не как "торговля", а как создание ценности и решение задач клиента.
- **Инструменты продаж** — от моделей AIDA/SPIN до реальных шаблонов общения, отработки возражений и создания УТП.
- **Личную систему эффективности** — дисциплина, тайм-менеджмент, фокусировка на результат.
- **Преодоление страхов** — выход из зоны дискомфорта через безопасную практику.
- **Карьерную перспективу** — понимание, как расти и чего добиваться в профессии.

Каждый модуль сопровождается **интерактивными заданиями**, чек-листами и поддержкой наставника (если формат поддерживает).

ВЫГОДЫ ОТ ПРИМЕНЕНИЯ ЗНАНИЙ НА ПРАКТИКЕ

После внедрения инструментов из программы, слушатель:

- Повышает **результаты в цифрах** (кол-во продаж, средний чек, конверсия).
- Укрепляет **доверие клиентов**, что влияет на повторные продажи и рекомендации.
- Получает **больше удовольствия от работы**, ощущая контроль, рост и уверенность.
- Становится более **востребованным специалистом** на рынке труда.
- Формирует у себя **привычки успешного продавца**, которые работают на автомате.

КАКИЕ НАВЫКИ ПОЯВЯТСЯ У СЛУШАТЕЛЯ?

Технические (hard skills):

- Проведение продаж по структурированной технологии
- Создание УТП и подстройка предложения под клиента
- Работа с возражениями и закрытие сделок
- Использование CRM и аналитики
- Построение личного плана продаж

Мягкие (soft skills):

- Эмпатия, слушание, общение
- Стрессоустойчивость и уверенность
- Организованность и тайм-менеджмент
- Мотивация и саморазвитие
- Способность брать ответственность за результат

Цель программы – формирование у слушателей теоретических знаний и практических умений в области организации бизнес-процессов, делегирования и эффективного взаимодействия руководителя с ассистентом.

Задачи программы:

1. Подготовка новых сотрудников к эффективной работе в продажах.
2. Повышение результативности действующих продавцов.
3. Увеличение объема и качества продаж.
4. Снижение уровня текучки и выгорания.
5. Развитие ключевых навыков продавца
6. Формирование долгосрочного профессионального роста
7. Создание единого стандарта продаж внутри команды

Слушатель, освоивший программу приобретет навыки:

Технические (hard skills):

- Проведение продаж по структурированной технологии
- Создание УТП и подстройка предложения под клиента
- Работа с возражениями и закрытие сделок
- Использование CRM и аналитики
- Построение личного плана продаж

Мягкие (soft skills):

- Эмпатия, слушание, общение
- Стрессоустойчивость и уверенность
- Организованность и тайм-менеджмент
- Мотивация и саморазвитие
- Способность брать ответственность за результат

Категория слушателей:

Программа рассчитана на слушателей, имеющих среднее или высшее профессиональное образование - владельцев компаний и их сотрудников.

2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебный план

Цель реализации программы: Формирование у слушателей системы знаний и практических навыков в сфере активных продаж товаров и услуг, ориентации на клиента, дисциплины и личной эффективности, необходимых для успешной карьеры в продажах.

Форма обучения - очно-заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Трудоемкость обучения:

Срок обучения – 6 недель, 36 академических часов.

Выдаваемый документ: сертификат о прохождении программы.

№ п/п	Наименование учебных модулей	Теория	Практика	Общее количество часов
1	Модуль 1. Введение в продажи	2	4	6
2	Модуль 2. Как продавать товар/услугу	2	5	7
3	Модуль 3. Дисциплина в работе менеджера	1	4	5
4	Модуль 4. Работа с клиентами	2	6	8
5	Модуль 5. Ресурсы менеджера	1	1	2
6	Модуль 6. Преодоление страха коммуникации	1	4	5
7	Модуль 7. Ценность профессии менеджера	1	1	2
8	Модуль 8. Итоги, проверка знаний	0,5	0,5	1
	ИТОГО часов	36		

2.2. Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование учебных модулей	Содержание
1	Модуль 1. Введение в продажи	1. Что такое продажи 2. Роль продавца 3. Продажа как решение задач
2	Модуль 2. Как продавать товар/услугу	1. Целевая аудитория 2. Уникальное торговое предложение 3. Техника AIDA 4. Техника SPIN 5. Презентация товара/услуги 6. Подстройка под клиента

3	Модуль 3. Дисциплина в работе менеджера	1.Тайм менеджмент 2.Целепологание SMART 3.Рабочий ритм менеджера 4.Ценности. 5.Перспективы менеджера.
4	Модуль 4. Работа с клиентами	1.Потребности 2.Возражения 3.Работа с возражениями 4.Доверие 5.Сценарии
5	Модуль 5. Ресурсы менеджера	1.Система управления взаимоотношениями. CRM 2.Аналитика. 3.Личностные качества. 4.Саморазвитие
6	Модуль 6. Преодоление страха коммуникации	1.Причины страха 2.Упражнения. 3.Практики уверенности
7	Модуль 7. Ценность профессии менеджера	1.Позиционирование профессии 2.Карьерный рост 3.Перспективы и возможности.
8	Модуль 8. Итоги, проверка знаний	1.Тестирование 2.Мини проект (составить воронку продаж, скрипт звонка)

3. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

Контроль и оценка полученных знаний и навыков предполагает проверку самостоятельной работы слушателей на обучающей платформе.

Итоговая аттестация программой не предусмотрена.

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Материально-техническое обеспечение

На стороне преподавателя:

Персональный компьютер или ноутбук с встроенным камерой, микрофоном и наушниками, MS Windows; Офисный пакет Office; Web-браузер.

Нормативно-правовая база

1. Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
3. Постановление Правительства РФ от 18.09.2020 № 1490 «О лицензировании образовательной деятельности».
4. Приказ Минпросвещения России от 09.11.2018 № 196 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

5. Приказ Минобрнауки России от 23 августа 2017 г. № 816 «Об утверждении порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ, часть четвертая от 18 декабря 2006 г. № 230-ФЗ).
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ, часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ).

Литература

1. Максим Батырев «45 татуировок менеджера» МИФ, 2014 – 231 стр
2. Максим Батырев «45 татуировок продавана» МИФ, 2017 – 302 стр
3. Стивен Кови «Семь навыков высокоэффективных людей» Альпина, 2023 -
4. Минто Барбара «Принцип пирамиды Минто. Золотые правила мышления, делового письма и устных выступлений» МИФ, 2020 - 272 стр.

Электронно-цифровое обеспечение реализации программы

Электронный образовательный ресурс (видеолекции, презентации) размещены на платформе permweb.ru.

Реализация содержания курса осуществляется посредством просмотра видеоуроков, выполнения домашних заданий (отработка практической части). Задания отправляются на учебную платформу для проверки преподавателем в индивидуальном порядке.

Для видео-встреч или трансляций используется программа: Zoom/Skype

Для доступа к дистанционным технологиям слушатели обеспечиваются:

- а) интернет адресом;
- б) логином и паролем входа в систему.