

**Акционерное общество
«ВАЛТА ПЕТ ПРОДАКТС»**

Г. Москва, Варшавское шоссе, д. 42, комната 3134

УТВЕРЖДЕНО
Приказом Генерального директора
от 05.04.2021



И.В. Головченко



УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Москва
2021

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
дополнительного профессионального образования
«Продавец-консультант зоомагазина»

№	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	ЗАОЧНО		Форма контроля
			лекции	практика	
1.	Аквариумистика	4	1,5	2,5	Пройден
2.	Все о кошках	8	5	3	Пройден
3.	Декоративный уголок от попугая до хорька. Грызуны	4,5	1,5	3	Пройден
4.	Декоративный уголок от попугая до хорька. Птицы	2	1	1	Пройден
5.	Декоративный уголок от попугая до хорька. Рептилии и земноводные	3	1,5	1,5	Пройден
6.	Декоративный уголок от попугая до хорька. Хорьки	1	0,5	0,5	Пройден
7.	Удивительный мир собак	13,5	7	6,5	Пройден
8.	Мерчандайзинг	3	1	2	Пройден
9.	Техники продаж	8	4	4	Пройден
10.	Психология розничных продаж	3,5	2,5	1	Пройден

«Менеджер по продажам»

№	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	очно		заочно	Форма контроля
			лекции	практика		
1.	Поиск клиентов, подготовка	9	3	3	3	
2.	Выявление потребностей. Как задавать правильные вопросы	7	1	2	4	Зачет
3.	Презентация (компании, товара, услуги)	6	1	2	3	Зачет
4.	Преодоление реакций клиента	5	1	2	2	Зачет
5.	Завершение сделки, диалога	7	1	2	4	Зачет
6.	Практическая психология и ее применение в работе менеджера по продажам. Деловое общение	8	0	0	8	Зачет
7.	«Холодные звонки» – старт к заключению сделки	10	2	2	6	Зачет
8.	8. Управление дебиторской задолженностью или снижение бизнес-рисков компании. Где начинается дебиторская задолженность. Организационные и психологические причины	8			8	Зачет
9.	Основы маркетинга продаж	5	0	0	5	Зачет
	Итого	65	9	13	43	