

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
АО "ВАЛТА ПЕТ ПРОДАКТС"



И.В. Головченко

«11» января 2021 года

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
дополнительного профессионального образования**

«Продавец-консультант зоомагазина»

50,5 часов

Формат обучения: заочно 50,5 часов.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН
4. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ
5. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Программа дополнительного профессионального образования регламентирует цели, ожидаемые результаты, содержание, условия и технологии реализации образовательного процесса, оценку качества подготовки выпускника по данному направлению подготовки и профилю и включает в себя: учебный план; рабочие программы учебных дисциплин и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки обучающихся, а также календарный учебный график и методические и оценочные материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии.

Цель программы – получение новых знаний и практических навыков ведения документационного и организационного обеспечения, с учетом последних изменений.

Категория слушателей - лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование или лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Организация учебного процесса:

Объем программы - 50,5 часов

Форма обучения: заочная

(формат дистанционного обучения)

90 дней – 30 минут в день

Место проведения – г. Москва, Варшавское шоссе, д. 42, комната 3134, с использованием специального оборудования для дистанционного обучения.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Область применения.

Настоящая программа учебной дисциплины «**Продавец- консультант зоомагазина**» устанавливает минимальные требования к знаниям и умениям слушателя и определяет содержание и виды учебных занятий.

2. Цели освоения дисциплины.

Целями освоения дисциплины являются:

- Дать целостное представление о продажах в зоомагазине
- Основные моменты содержания, кормления и ухода за мелкими домашними животными
- Дать практические навыки по продажам

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины. В результате освоения дисциплины слушатель должен:

Знать:

- технологию активных продаж
- методы клиентоориентированности и психологию розничных продаж
- основы ухода, содержания и кормления мелких домашних животных
- мерчендайзинг

Уметь:

- применять технологию активных продаж
- применять основы ухода, содержания и кормления мелких домашних животных
- применять методы клиентоориентированности и психологию розничных продаж

Выпускники данной программы могут занимать должность:

- Продавец-консультант зоомагазина

Требования к кадровому обеспечению образовательного процесса

Реализация дополнительной профессиональной образовательной программы должна обеспечиваться педагогическими кадрами, имеющими высшее образование. Преподаватели специальных дисциплин, должны иметь опыт деятельности в соответствующей профессиональной сфере.

Требования к учебно-методическому обеспечению образовательного процесса

Реализация дополнительной профессиональной образовательной программы должна обеспечиваться доступом каждого слушателя к информационным ресурсам по содержанию соответствующим полному перечню дисциплин, наличием учебно-методических, методических пособий, разработок и рекомендаций по всем дисциплинам и по всем видам занятий, производственной (профессиональной) практике, а также наглядными пособиями, аудио-, видео- и мультимедийными материалами. Возможностью работать на платформе ДО.

Требования к материально-техническому обеспечению образовательного процесса

Общество, реализующее дополнительную профессиональную образовательную программу, должно располагать материально-технической базой, соответствующей действующим санитарно-техническим нормам.

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета. Оборудование учебного кабинета:

- рабочее место преподавателя и учащихся (столы, стулья).
- шкафы и стеллажи для хранения учебно-методических материалов
- учебно-методический комплекс дисциплины
- набор методических материалов
- платформы для проведения занятий дистанционно valta-academy.ispringonline.ru

Технические средства обучения: ноутбук, наушники (по желанию)

Контроль знаний

По темам, включенным в учебный план Общества, выставляется итоговая оценка в форме «пройден».

Итоговый контроль производится в соответствии со шкалой

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений, отметка
100 - 85%	Пройден
84- 0%	Не пройден

3. 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
Итого		50,5	25,5	25	

4. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН И СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

дополнительного профессионального образования
«Продавец-консультант зоомагазина»

№	Наименование разделов и дисциплин	Всего часов	Форма контроля
1.	Аквариумистика	4	Пройден
1.1	Об аквариумах и оборудовании		
1.2	Запуск аквариума и уход за ним		
1.3	Особенности кормления аквариумных рыб		
1.4	Проблемы возникающие при содержании аквариума		
1.5	Болезни аквариумных рыб и их лечение		
2.	Все о кошках	8	Пройден
2.1	Анатомия кошек		
2.2	Диетология и физиология кошек		
2.3	Домашний груминг кошек		
2.4	Заболевания и основные потребности кошек, о которых должен знать каждый		
2.5	Алгоритм выбора корма для кошек		
2.6	Белковый калькулятор по корму для кошек		
3.	Декоративный уголок от попугая до хорька. Грызуны	4,5	Пройден
3.1	Морские свинки		
3.2	Кролики		
3.3	Шиншиллы		
3.4	Крысы		
4.	Декоративный уголок от попугая до хорька. Птицы	2	Пройден
4.1	Певчие (канарейки, амадины, чижы и щеглы)		
4.2	Попугаи (мелкие, средние и крупные)		
5.	Декоративный уголок от попугая до хорька. Рептилии и земноводные	3	Пройден
5.1	Террариумный отдел и общие требования к террариуму		
5.2	Земноводные (содержание и уход)		

5.3	Рептилии (содержание и уход)		
6.	Декоративный уголок от попугая до хорька. Хорьки	1	Пройден
6.1	Хорьки (содержание, уход и особенности)		
7.	Удивительный мир собак	13,5	Пройден
7.1	Анатомия собак		
7.2	Диетология и физиология собак		
7.3	Домашний груминг собак		
7.4	Заболевания и основные потребности собак, о которых должен знать каждый		
7.5	Животные с особыми потребностями		
7.6	Алгоритм выбора корма для собак		
7.7	Белковый калькулятор по корму для собак		
8.	Мерчандайзинг	3	Пройден
8.1	Основные принципы мерчандайзинга		
8.2	Принципы расположения в торговом зале		
8.3	Мерчандайзинг атмосферы		
9	Техники продаж	8	Пройден
9.1	Конкурентные преимущества зоомагазина и его товаров		
9.2	Приемы завершения продаж		
9.3	Выявление и подтверждение потребностей покупателя		
9.4	Начало разговора с покупателем		
9.5	Дополнительные продажи		
9.6	Способы и методы привлечения покупателя в зоомагазин		
9.7	Формирование клиентской базы зоомагазина и работа с базой		
10	Психология розничных продаж	3,5	Пройден
10.1	Основы психологии клиентов		
10.2	Подготовка, настрой и самомотивация на продажи		
10.3	Основы конфликтологии, методы работы с претензиями и очередью		
10.4	Работа с возражениями покупателя		
	Итого	50,5	

5. УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Календарный учебный график программы «Продавец-консультант зоомагазина»														
Дисциплина	1 неделя						2 неделя							
Менеджер по продажам					1	2						3		
					Т/П/З	Т/П/З	С	С	С	С	С	Т/П/З		
Т - теоретическая часть Т/П - теоретическая и практическая часть З – зачет С – самостоятельная работа Т/П/З- теоретическая и практическая часть и зачет														