

**Акционерное общество
«ВАЛТА ПЕТ ПРОДАКТС»**

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

УТВЕРЖДЕНО
Приказом Генерального директора
от 05.04.2021



**АННОТАЦИЯ
к образовательным программам**

Москва
2021

АННОТАЦИЯ к образовательным программам

I. «Менеджер по продажам»

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: - 65 часов.

Форма обучения: – заочная.

(формат дистанционного обучения), 2 дня по 8 часов и 1 день - 4 часа

Место проведения: г. Москва, Варшавское шоссе, д. 42, комната 3134, с использованием специального оборудования для дистанционного обучения.
Набор группы происходит каждые 2 месяца

Планируемые результаты:

1. Область применения.

Настоящая программа учебной дисциплины «**Менеджер по продажам**» устанавливает минимальные требования к знаниям и умениям слушателя и определяет содержание и виды учебных занятий и отчетности.

2. Цели освоения дисциплины.

Целями освоения дисциплины являются:

- Дать целостное представление о продажах;
- Дать практические навыки в управление продажами;

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.

В результате освоения дисциплины слушатель должен:

Знать:

- технологию активных продаж
- технологию СПИН продаж
- методы клиентоориентированности

Уметь:

- применять технологию активных продаж
- применять технологию СПИН продаж
- применять методы клиентоориентированности

Выпускники данной программы могут занимать должность:

- Менеджер по продажам
- Менеджер по работе с клиентами
- Специалист по продажам

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. Бизнес библиотекой и возможностью работать на платформах 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 ТРЕНИНГ СПЭЙС, ISPRING-LEARN, Webinar.

Технические средства обучения: ноутбук, мультимедиапроектор.

Контроль знаний:

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

II. «Продавец-консультант зоомагазина»

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

3. Область применения.

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

4. 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».