

УТВЕРЖДАЮ
Директор НОЧУ ОДПО
«Акцион-МЦФЭР»



Д.А. Зацепин
«10» января 2019 г.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

дополнительного профессионального образования (повышения квалификации)

«ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТДЕЛА ПРОДАЖ»
(объем 20 академических часов)

г. Москва

1. ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Программа направлена на освоение (совершенствование) профессиональных компетенций, необходимых для осуществления следующих видов профессиональной деятельности: обеспечение жизнеспособности и эффективного развития организации; получение максимальной отдачи для акционеров и заинтересованных сторон в долгосрочном развитии организации; выстраивание эффективных коммуникаций; управление информационными потоками; поиск перспектив для бизнеса и личного развития.

В результате освоения программы слушатель будет:

знать:

- способы убеждения, мотивирования и поощрения подчиненных для достижения поставленных целей;
- принципы анализа производственной, финансовой, маркетинговой и инновационной деятельности организации;
- методы обучения и развития команды на основе анализа человеческого капитала;
- критерии оценки индивидуального вклада сотрудников в достижение общих целей с учетом их реальных и потенциальных возможностей.

уметь:

- предупреждать и разрешать коллективные споры и конфликты;
- проводить презентации, переговоры, консультации;
- определять актуальный уровень квалификации и компетентности сотрудников;
- осуществлять эффективные коммуникации с сотрудниками.

2. НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ – проект профессионального стандарта «Руководитель коммерческой (некоммерческой) организации» (проект утвержден приказом Минтруда России от 13.03.2014 б/н).

3. ТРУДОЕМКОСТЬ И СРОК ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ: трудоемкость - 20 академических часов, срок освоения – 1 месяц.

4. КАТЕГОРИИ СЛУШАТЕЛЕЙ: лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

5. ФОРМА ОБУЧЕНИЯ – заочная с использованием дистанционных образовательных технологий.

6. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Наименование дисциплин / модулей (в том числе практик)	Часы			Формы контроля
		Всего часов	Аудиторные	Самостоятельная работа	
1	2	3	4	5	6
1	Как все успевать	6	2	4	-
2	Навыки супер-начальника отдела продаж	9	3	6	-
3	Успешная карьера	4	1	3	-
<i>A</i>	<i>Итоговая аттестация</i>	<i>1</i>	<i>-</i>	<i>1</i>	<i>зачет</i>
	ИТОГО:	20	6	14	-

7. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

7.1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВИДОВ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ ПО РАЗДЕЛАМ ПРОГРАММЫ

№ п/п	Наименование разделов	Часы

		Всего часов	Аудиторные		Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	
1	2	3	4	5	6
1.	Как все успевать	6	2	-	4
1.1	Лайфхаки, проверенные временем и практиками	6	2	-	4
2.	Навыки супер-начальника отдела продаж	9	3	-	6
2.1	Что необходимо руководителю отдела продаж: рабочее	5	2	-	3
2.2	Что необходимо руководителю отдела продаж: личностное	4	1	-	3
3.	Успешная карьера	4	1	-	3
3.1	Правила для успеха в карьере	3	0,5	-	2,5
3.2	Перерыв в карьере	1	0,5	-	0,5
	ИТОГО:	19	6	-	13

7.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ПРОГРАММЫ

Тема 1.1. Нематериальные стимулы.

Лайфхаки для повышения личной эффективности. Как применять лайфхаки для повышения личной эффективности на практике.

Тема 2.1. Что необходимо руководителю отдела продаж: рабочее.

Навыки, необходимые руководителю отдела продаж: часть 1. Навыки, необходимые руководителю отдела продаж: часть 2. Полезные правила делегирования.

Тема 2.2. Что необходимо руководителю отдела продаж: личностное.

Личный бренд руководителя: рекомендации эксперта. Как работать с сотрудниками, которые старше вас. Как научиться выступать на публике: простые советы начинающим.

Тема 3.1. Правила для успеха в карьере.

Как освоиться в новом коллективе. Как бороться со стрессом и выгоранием: жизненные рецепты.

Тема 3.2. Перерыв в карьере.

Осознанный перерыв в карьере: чек-лист для принятия решения.

8. ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

В процессе обучения с целью проверки качества освоения материала и закрепления пройденных тем слушателю предлагается задание для самоконтроля – тестирование из 10 вопросов, относящихся к материалам пройденного раздела. Доступ к материалам следующего раздела слушатель получает после того, как ответит на все вопросы задания для самоконтроля.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

9.1. РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. К. Сьюэлл, П. Браун «Клиенты на всю жизнь»
2. М. Ньюмейер «Переворот бренда. Почему вашей компанией управляют клиенты - и как на этом заработать»
3. Р. Бояцис, Д. Гоулмен, Э. МакКи «Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта»
4. Т. Феррис «Как работать по 4 часа в неделю и при этом не торчать в офисе «от звонка до звонка», жить где угодно и богаче»
5. Д. Новак «Как я стал боссом. История «случайной» карьеры в международной корпорации»
6. Р. Маккаммон «У них так принято. Как правильно пожимать руку, вовремя затыкаться, работать с м*даками и другие важные скиллы, которым вас никто никогда не учил»
7. М. Уоткинс «Первые 90 дней. Стратегии успеха для новых лидеров всех уровней»
8. М. Батырев «45 татуировок менеджера. Правила российского руководителя»

9. И. Адизес «Идеальный руководитель»
10. Г. Архангельский. «Тайм-драйв. Как успевать жить и работать»
11. С. Кови. «Семь навыков высокоэффективных людей»
12. Д. Бакке «Работа в радость. Бизнес-модель будущего»
13. Д. Хейден «Миф о мотивации. Как успешные люди настраиваются на победу»
14. И. Манн «Номер 1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь»
15. «Генеральный Директор. Персональный журнал руководителя» // Электронный журнал «Генеральный Директор». <http://e.gd.ru/>
16. «Коммерческий директор. Профессиональный журнал коммерсанта». // Электронный журнал «Коммерческий директор». <http://e.kom-dir.ru/>

10. ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ

Оценка качества освоения программы осуществляется по результатам прохождения итоговой аттестации. Аттестованным считается слушатель, ответивший правильно не менее, чем на 17 вопросов.

Тестирование проводится на платформе дистанционного обучения, результат подсчитывается автоматически. Тест состоит из вопросов, случайным образом выбираемых системой дистанционного обучения из общего числа утвержденных вопросов, так чтобы в тесте были представлены вопросы по всем темам. Ответ не зачитывается при выборе неверного варианта ответа, а также при одновременном указании правильного и неправильного вариантов.

Слушателям, освоившим образовательную программу и успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации (установленного образца).

11. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОСНАЩЕНИЕ ПРОГРАММЫ – программа реализуется с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения.

12. СОСТАВИТЕЛИ:

1. Бедненко А., директор по персоналу и организационному развитию розничной сети «Эконика»
2. Антипова Ю., эксперт по созданию и продвижению личного бренда; среди клиентов участники списка Forbes
3. Малькова Е., бизнес-тренер, консультант по организационному и карьерному развитию, клуб кипер клуба для руководителей «Дерзкое Мероприятие», основатель агентства «Малькова и Партнеры», преподаватель РАНХиГС, кандидат педагогических наук
4. Алашкин П., директор по развитию погодного проекта Gismeteo.ru
5. Исакова А., директор по продажам и маркетингу компании «Русагро»