УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор
_____ Е.В. Лобанова
«06» марта 2026 г.

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК
программы повышения квалификации
«Управление продажами»

№ п/п	Наименование учебных курсов, дисциплин (модулей)	Всего акад. час.	График обучения (неделя - кол-во акад. час)
1.	Современные принципы и модели управления продажами	14	1 нед. - 14
2.	Формирование технологии эффективных продаж	14	1 нед. - 6 2 нед. - 8
3.	Управление технологией продажи	14	2 нед. - 12 3 нед. - 2
4.	Психологические аспекты продажи товаров и услуг	14	3 нед. - 14
5.	Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей	14	3 нед. - 4 4 нед. - 10
6.	Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта	14	4 нед. - 10 5 нед. - 4
7.	Итоговая аттестация	2	5 нед. - 2
ИТОГО:		**86**	**5 нед.**