Документ подписан квалифицированной электронной подписью
Сертификат: 025B3AE00099B2A2B548158CFF985138BF
Владелец: "АНО ВО ""РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ""; АН
Действителен: с 07.03.2025 по 07.06.2026

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

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы повышения квалификации
«Управление продажами»

№ п/п	Наименование учебных курсов, дисциплин (модулей) практик	Всего акад. час.	В том числе				Форма контроля	Формируемые компетенции
			лекции	практика	сам. раб	аттестация		
1.	Современные принципы и модели управления продажами	14	4	2	8			ПК 1.1 ПК 1.2
2.	Формирование технологии эффективных продаж	14	4	2	8			ПК 2.1 ПК 2.2
3.	Управление технологией продажи	14	4	2	8			ПК 3.1 ПК 3.2
4.	Психологические аспекты продажи товаров и услуг	14	4	2	8			ПК 4.1 ПК 4.2
5.	Методы прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей	14	4	2	8			ПК 5.1 ПК 5.2
6.	Ценовое, технологическое и мотивационное стимулирование сбыта	14	4	2	8			ПК 6.1 ПК 6.2
7.	Итоговая аттестация	2				2	Зачет	
ИТОГО:		**86**	**24**	**12**	**48**	**2**		