

УТВЕРЖДАЮ
Ректор Гиль С.С.
« » 2018 г.



УЧЕБНЫЙ ПЛАН
курсов дополнительного образования по программе
«Культура делового общения в системе «продавец – покупатель»»

Цель: Создать тренинговые условия для развития коммуникативной компетентности и формирования культуры общения продавцов, продавцов-консультантов и специалистов торговых сетей. Формат занятий: тренинги.

Категория слушателей: Продавцы-консультанты, кассиры торговых центров

Трудоемкость обучения: 36 часов.

Форма обучения: очная, дистанционная..

Режим занятий: 4 часа в неделю.

№	Наименование темы	Общая трудоемкость, час.	Всего, ауд. час.	Аудиторные занятия, час.			СРС, час.	Текущий контроль, шт.			Промежуточная аттестация	
				лекции	лабораторные работы	практические занятия, семинары		Контрольная работа	Курсовая работа	Реферат, др.	Зачет	Экзамен
1	Профессиональный портрет продавца. Модель профессиональных и личностных качеств торгового работника	8		2		2	4					
2	Психология и этика процесса общения в торговой сфере. Кейс-стади в торговом процессе (разрешение конфликтных ситуаций)	8		2		2	4					
3	Вербальные и невербальные средства профессионального общения продавца и покупателя.	8		2		2	4					
4	Психотехники эффективного общения в торговом процессе.	10		4		2	4					
5	Зачет	2										
	ИТОГО	36		10		8	16					2
	Количество контрольных работ	1										
	Количество зачетов											1
	Количество экзаменов											
ИА	Итоговая аттестация											
	Тестирование, аудирование											
	Всего:	36		10		8	16					2