

2.2 Календарный учебный график

№ п/п	Наименование раздела	Трудоёмкость по учебным дням (Д), час.		Итого
		Д ₁	Д ₂	
1	Фасилитация «Дорожная карта работы с клиентом» (выявление основных барьеров во взаимодействии с клиентами)	1,5		1,5
2	Личная эффективность в продажах	6,5		6,5
3	Коммуникативная эффективность в продажах		6	6
	Итоговая аттестация: фасилитация «Дорожная карта работы с клиентом» (определение путей повышения эффективности взаимодействия с клиентами)		2	2
	Итого часов по программе	8	8	16