

## 2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

### 2.1 Учебный план программы повышения квалификации «Личная и коммуникативная эффективность в продажах»

№ п/п	Наименование разделов, тем	Трудо- ёмкость (час.)	В том числе:		Формы аттестации
			Лекции	Активные методы обучения (тренинг, деловые, ролевые игры)	
1 день					
<b>1</b>	<b>Фасилитация «Дорожная карта работы с клиентом»</b>	<b>1,5</b>		<b>1,5</b>	
1.1	Метод мирового кафе «The World Café»: выявление основных <i>барьеров во взаимодействии с клиентами</i>	1,5		1,5	
<b>2</b>	<b>Личная эффективность в продажах</b>	<b>6,5</b>		<b>6,5</b>	
2.1	Личное лидерство и управление собственным развитием	3,5		3,5	
2.2	Личная инновативность	3		3	
1 день					
<b>3</b>	<b>Коммуникативная эффективность в продажах</b>	<b>6</b>		<b>6</b>	
3.1	Лидерство как конструктивное влияние и понимание других	2,5		2,5	
3.2	Управление коммуникацией	2,5		2,5	
3.3	Управление изменениями	1		1	
	<b>Итоговая аттестация: фасилитация «Дорожная карта работы с клиентом» (метод мирового кафе «The World Café»: определение путей повышения эффективности взаимодействия с клиентами)</b>	2			2 Зачёт
	<b>Итого часов по программе</b>	<b>16</b>		<b>14</b>	<b>2</b>