**ЦЕНТР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**приглашает на программу повышения квалификации**

**Менеджер по продажам**

**Курс предназначен** для менеджеров, которые непосредственно осуществляют продажи, общаются с покупателями и клиентами. Материалы курса дают менеджерам теоретические основы маркетинга, вырабатывают у них навыки и умения проводить маркетинговые мероприятия по продвижению продукции, используя методы и приемы процесса продаж. Курс поможет в развитии отношений с потребителями на основе взаимного понимания и доверия.

**Основные темы курса:**

* Товар и его компоненты.
* Цена товара и методы ценообразования.
* Основные характеристики торгово – технологического процесса.
* Продвижение или стимулирование продаж.
* Основные факторы, влияющие на решение о покупке товара.
* Модель процесса покупки.
* Осуществление процесса продаж.
* Технологии продаж.
* Маркетинг: от исследований до рекламы.
* Информационные технологии в управление сбытом и продвижением.

**Ведущие курса:**специалисты в области коммерции, маркетинга, практики ведущих торговых предприятий г. Перми.

Практика на предприятиях дает возможность приобрести профессиональные навыки, практический опыт, наладить коммуникации, трудоустроиться, освоить новые технологии продвижения товаров и услуг.

***Продолжительность обучения: 72 часа.***

***Форма обучения:*** *очно-заочная .*

***Начало обучения:*** *по мере формирования группы.*

***Документ об образовании:*** *удостоверение**о повышении квалификации.*

***Стоимость обучения: 9 000 рублей.***