



**Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Бизнес школа МФЦ»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОГО КУРСА
Торговый представитель
(ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ).**

УТВЕРЖДАЮ.
Директор АНО ДПО
«Бизнес школа МФЦ»

Е.В.Денисова
« ____ » _____ 20 ____ г.

**Рабочая программа учебного курса : Торговый представитель
(ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ).**

Область применения рабочей программы:

Рабочая программа используется при обучении в дополнительном профессиональном образовании при повышении квалификации и переподготовке с целью обновления знаний, умений и повышения квалификации в рамках специальности.

Программа дополнительного профессионального образования соответствует следующим требованиям к образованию для данной профессии: среднее профессиональное образование и (или) высшее образование, лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Организация-разработчик: АНО ДПО «Бизнес школа МФЦ»

Разработчики:

Розова Е.В. преподаватель дисциплины_АНО ДПО «Бизнес школа МФЦ»



СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО КУРСА.....	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО КУРСА	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО КУРСА ...	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОГО КУРСА ...	9

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО КУРСА

Торговый представитель

(ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ).

1.1. Область применения программы:

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 100701 «Коммерция (по отраслям).

Место рабочей программы в структуре основной профессиональной образовательной программы: Обще профессиональная дисциплина. Профессиональный цикл.

Рабочая программа может быть использована

- в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки специалистов) при наличии профессионального образования средне - специального, незаконченного высшего, высшего образования;

1.2. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

Цель изучения курса. В результате освоения дисциплины обучающийся **должен уметь:**

- принять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы делового и управленческого общения;
- планировать и организовывать работу ;
- Управлять факторами, влияющими на покупательское поведение.

В результате освоения дисциплины обучающийся **должен знать:**

- Работу торгового представителя в области исследований – маркетинг и развитие возможностей продаж;
- Содержание процесса продаж. Продажи: активные, пассивные, повторные продажи;
- Управление, планирование, контроль, наблюдение за процессом продаж;
- Работу с базами данных ; расположение товаров компании в торговом зале
- навыки ведения переговоров; навыки самопрезентации и презентации товара и компании, повышение эффективности активных продаж, рост объемов продаж
- Стили , коммуникации, деловое и управленческое общение;

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины. Торговый представитель (ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ):

максимальной учебной нагрузки обучающегося 72 часа , в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 46 часов; практической работы обучающегося 26 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП. Бухгалтерский учет при упрощенной системе налогообложения

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Виды учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная учебная нагрузка (всего)	20
в том числе:	
практические занятия	52
Итоговая аттестация в форме дифференцированного зачёта	

**2.2. Тематический план и содержание учебного курса: Торговый представитель
(ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ).**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические занятия, обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Тема 1 Технология продажи и психология общения с клиентом		22	
	<p>1. Технология продажи и психология общения с клиентом :</p> <p>1.1Техника коммуникаций ;</p> <p>1.2Процесс продаж;</p> <p>1.3Работа с базами данных;</p> <p>1.4Работа с возражениями;</p> <p>1.5Презентация товаров и услуг , самопрезентация.</p>	22	22
Тема 2. Техника ведения переговоров		20	

	2. Техника ведения переговоров	8	12
Тема 3. Мерчендайзинг		18	
	3.Мерчендайзинг	12	6
Тема 4. Управление конфликтом)		12	
	4. Управление конфликтом	12	12

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОГО КУРСА Торговый представитель (ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ).

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины. Менеджер по продажам .

Оборудование учебного кабинета:

- столы в комплекте
- стулья в комплекте
- комплект методического пособия по курсу .

Технические средства обучения:

- компьютеры для преподавателя .
- оргтехника.
- доска демонстрационная .
- аппарат демонстрационный мультимедийный
- флипчарт.
- Интернет.

Канцелярское оборудование:

- ручки.
- тетради .

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы:

Основные источники:

1. Мастера продаж. Секреты профессионалов, благодаря которым вы можете стать торговым агентом мирового уровня [Текст] : учебник /. – М. : ФОРУМ: ИНФРА – М, 2006. - 304с.

2. Меттсон Д. Психология успешных продаж [Текст] : учебное пособие /: «Феникс», 2012. –208 с.

3. Деревицкий А. Школа продаж. Что делать, если клиент не хочет покупать? 455 приемов борьбы с возражениями.

[Текст] : учебник , / Альпина Бизнес / г. 2012. – 336 с.

4. Учебное пособие для торговых представителей (Видеоурок) Название: /Учебное пособие для торговых представителей (Видеоурок)
Автор: Коллектив; Формат: DVDRip; Размер: 715 Мб; Качество: Отличное; Язык: Русский; Жанр: обучающее видео; Год издания: 2012

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОГО КУРСА Торговый представитель (ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ).

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умения:	
принять в профессиональной деятельности методы, средства и приемы делового и управленческого общения.	Комиссионная оценка выполнения практических заданий
планировать и организовывать работу	Комиссионная оценка выполнения практических заданий
управлять факторами, влияющими на покупательское поведение	Комиссионная оценка выполнения практических заданий
Знания:	
Работа торгового представителя в области исследований – маркетинг и развитие возможностей продаж	Дифференцированный зачет
содержание процесса продаж. продажи: активные, пассивные, повторные продажи	Тестирование
управление, планирование, контроль, наблюдение за процессом продаж	Тестирование
Работа с базами данных ; расположение товаров компании в торговом зале	Дифференцированный зачет
навыки ведения переговоров; навыки самопрезентации и презентации товара и компании, повышение эффективности активных продаж, рост объемов продаж	Дифференцированный зачет
стили, коммуникации, деловое и управленческое общение	Дифференцированный зачет