

При изучении данного курса Вы получите представление о структуре процесса продаж, основных закономерностях успешной работы на каждом этапе заключения сделки, правовых и психологических аспектах деятельности менеджера по продажам.

Успешно окончив данный курс, Вы сможете применять полученные знания для решения стоящих перед Вами профессиональных задач.

Продолжительность данного курса:

70 учебных часов

Требования к знаниям, необходимым для обучения на данном курсе:

Среднее образование

Квалификация (профессия), присвоенная после окончания данного курса:

Выдается документ установленного образца

График занятий на данном курсе:

2-3 раза в неделю по 3 учебных часа (1 уч.ч = 40 минут)

Что изучается в данном курсе:

1. Трудовое право
2. ФЗ «О защите прав потребителей»
3. Товароведение:
 - Учет непродовольственных товаров
 - Учет продовольственных товаров

- Розничная сеть
- Психология покупателя
- Техники и психология продаж. Алгоритм успешных продаж

- Оборудование для расчетов с покупателями (ККМ)
- Учет торговых операций (1С: Торговля)
- Мерчандайзинг
- Психология трудоустройства

Как записаться на обучение по данному курсу:

Для того, чтобы стать слушателем курсов, Вам необходимо подойти в учебный отдел нашего Центра, заключить договор на обучение, внести предоплату или оплатить полную стоимость обучения. Более подробную и точную информацию вы можете получить обратившись за консультацией к менеджерам Центра Компьютерного Обучения