

**Общество с ограниченной ответственностью «Академия Мануальной  
Терапии»**

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор ООО «Академия  
Мануальной Терапии»

Н.В. Елисеева

«27» июня 2023 г.



**АННОТАЦИЯ К ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ  
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММЕ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЙ  
НАПРАВЛЕННОСТИ «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИКИ ПРОДАЖ»**

Дополнительная общеразвивающая программа «Современные техники продаж» (далее - программа) направлена на удовлетворение индивидуальных потребностей, обучающихся в интеллектуальном развитии, создание и обеспечение необходимых условий для личностного развития, удовлетворение иных образовательных потребностей и интересов обучающихся, не противоречащих законодательству Российской Федерации, осуществляемых за пределами федеральных государственных образовательных стандартов и федеральных государственных требований.

Дополнительная общеразвивающая программа по виду образования – дополнительное образование, подвид – дополнительное образование детей и взрослых, направленность программы - социально-гуманитарная.

Вид программы - модифицированная.

Дополнительная общеразвивающая программа разработана на основе следующих нормативных правовых документов:

- Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Приказа Минпросвещения России от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» (Зарегистрировано в Минюсте России 26.09.2022 № 70226).

Техники продаж – это пошаговый план действий, который помогает сотрудникам компании взаимодействовать с потребителем для заключения сделок.

*Актуальность* дополнительной общеразвивающей программы заключается в существовании большого количества научных трудов, которые посвящены проблеме выбора и применения теоретических техник продаж. Однако вопрос выбора оптимальной модели оценки финансовых активов по-прежнему является нерешенным. Несомненно, актуальность выбранной темы с развитием продаж в Российской Федерации и ростом интересов российских компаний будет возрастать.

*Новизна* дополнительной общеразвивающей программы заключается в том, что в её основе положена концепция приобщения обучающихся к основам техник продаж, идея использования в обучении собственной активности обучающихся, что дает возможность эффективно решать задачу развития обучающегося.

*Педагогическая целесообразность* программы состоит в формировании устойчивого интереса обучающихся не только к техникам продаж, но и к личностному самосовершенствованию, художественно-творческой и коммуникативной деятельности, и помогают приобрести социальный опыт, дают необходимые знания, развивают определенные навыки и умения, создают условия для творческого самовыражения личности.

*Адресат программы.*

Программа рассчитана на взрослое население, от 18 лет. Без предъявления требований к уровню образования и стажу работы.

*Нормативный срок обучения – 42ч.*

*Продолжительность обучения- 7 дней.*

*Режим занятий:* 5 дневная рабочая неделя, продолжительность 1 занятия – 45 минут, с перерывом не менее 10 минут, продолжительность занятий не более 6 часов в день.

*Форма обучения – очная.*

*Форма занятий – групповая. В группе до 6 человек.*

*Итоговый документ не выдается.*

*Формы организации образовательного процесса.*

В процессе работы используются различные формы занятий: традиционные, практические занятия, лекции, мастер-классы. Для решения поставленных задач используются общепедагогические методы:

- проблемно-поисковый;
- объяснительно-иллюстрированный;
- эврический;

- модульный.

В программу включена информация, способная вызвать познавательный интерес у обучающихся вне зависимости от выбранного ими дальнейшего направления профессионального обучения.

В программе значительное место отводится практическим занятиям, необходимым для овладения навыками продаж.

*Цель дополнительной общеразвивающей программы* – освоение слушателями современных подходов, приемов и методов управления продажами в различных сферах.

*Задачи программы:*

1. Изучение содержания, структуры процесса управления продажами.
2. Освоение современных теоретических и практических методов, применяемых в управлении продажами.
3. Формирование соответствующих практических навыков, направленных на моделирование, максимально эффективное управление и контроль за продажами товаров и услуг.

*Планируемые результаты освоения программы:*

В результате освоения программы слушатели должны:

Знать:

-базовые понятия и принципы управления продажами, общую схему процесса продаж;

-алгоритм формирования эффективных рекламных кампаний и обращений к покупателям;

-техники и приемы продаж, используемые при работе с клиентами.

Уметь:

-применять различные стратегии продаж;

-организовывать персональные продажи и управлять отношениями с ключевыми клиентами;

-применять современные информационные технологии при организации продаж;

-разрабатывать порядок и процесс прогнозирования объемов продаж;

Владеть:

-технологией продажи товаров;

-методами личных продаж;

-методами прямого и косвенного воздействия на покупательское поведение потребителей.

Дополнительная общеразвивающая программа формирует общие представления о специфике техники продаж, ее классификации и задачи.