

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«РЕЗАЛТИНГ»**

**Утверждено
Генеральный директор
ООО «Резалтинг»**



**Гребенюк М. С.
16 августа 2024 г.**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА -
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
«РЕАЛЬНЫЙ ОТДЕЛ ПРОДАЖ 2.0»**

**Общественно-экономической направленности
Возраст обучающихся от 18 лет
Срок реализации – 156,78 часов**

**г. Москва
2024 год**

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка	3
2. Учебный план	8
3. Рабочая программа учебных предметов	9
4. Формы контроля и оценочные материалы	18
5. Методические материалы.....	18
5. Организационно - педагогические условия реализации Программы.....	19

Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная программа - дополнительная общеразвивающая программа «Реальный отдел продаж 2.0» (далее – Программа) общественно-экономической направленности разработана в соответствии с:

- Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»,
- Приказом Министерства просвещения РФ от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»,
- Постановлением Правительства РФ от 11.10.2023 № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»,
- и другими нормативными документами, регламентирующими деятельность организации дополнительного образования.

Программа не предполагает освоение профессии, повышение квалификации по какой-либо специальности. Программа предназначена для обучения взрослых, желающих расширить область знаний в сфере организации и развития бизнеса. Освоив построение отдела продаж, обучающиеся смогут овладеть дополнительными навыками компетентного руководителя или собственника организации, практически применять и использовать полученные знания во всех сферах деловой жизни, принимать взвешенные решения, находить рациональные пути в условиях выбора. Уровень Программы – углубленный.

Программа носит практико-ориентированный характер и направлена на приобретение умений ориентироваться в современной бизнес-среде, осознанно распоряжаться своими правами и обязанностями как руководитель организации, эффективно осуществлять подбор персонала и управление им, нести ответственность за свой бизнес.

Реализация Программы осуществляется в форме дистанционного обучения с помощью электронных образовательных технологий.

По окончании обучения выдается Сертификат.

Направленность программы – общественно-экономическая

Актуальность Программы определяется необходимостью обучения представителей малого и среднего бизнеса в условиях нестабильной экономической ситуации в стране и мире в целом, навыкам управления

продажами в стабильной и развивающейся организацией, обеспечению стабильного дохода как для себя, так и работников.

Педагогическая целесообразность Программы выражается во взаимосвязи процессов обучения и развития путем внедрения новой культуры управления продажами.

Современная бизнес-среда представляет из себя широкий пласт отношений — деловых, социальных, административных, межличностных. Освоение новых навыков управления продажами, направленных, в первую очередь, на экономическую эффективность, влекут за собой также общее повышение уровня бизнес-культуры, что не может не сказаться положительно на других сферах жизни общества. Эффективное управление продажами также влечет за собой повышение доходов работников, что в современных условиях, является важным фактором социальной стабильности общества.

Отличительные особенности Программы:

Индивидуальный режим освоения. С учетом направленности программы по целевой аудитории Программа рассчитана на индивидуальное обучение каждого из группы обучающихся. Такой подход позволяет осваивать программу обучающимся с любым графиком занятости.

Цель и задачи Программы.

Цель: приобретение дополнительных навыков компетентного руководителя и (или) собственника организации, практическое применение и использование полученных знания в деловой жизни, принятие взвешенных решений, нахождение рациональных путей в условиях выбора.

Задачи:

- Развивающие:

Личностный рост;

Работа с собственными убеждениями;

Осознание препятствий для достижения финансовых результатов в продажах и в бизнесе в целом;

Осознание роли социальных сетей и других Интренет инструментов в современной деловой среде;

Развитие навыков ведения переговоров с контрагентами, собеседований с кандидатами.

Анализ вариантов решений в сложной ситуации и принятие оптимальных решений;

Самостоятельное применение личных, деловых и профессиональных качеств в практической деятельности.

- Обучающие:

Развитие навыков по формированию стратегии продаж для развития компании;

Самостоятельная разработка программы выгодной продажи клиентам и плана роста собственной компании;

Формирование налаженной системы продаж. Выбор оптимального типа продаж и его внедрение у себя в компании;

Формирование навыков по созданию мотивации продавцов;

Развитие навыков по работе с персоналом: найму, обучению, созданию инструкции для сотрудников, выстраиванию стажировки и созданию стажировочных листов;

Выстраивание работы и способов контроля отдел продаж с помощью ключевых показателей;

Изучение способов постановки игр в отделе продаж.

- **Воспитательные:**

Развитие коммуникативных способностей;

Повышение мотивации обучающихся к освоению новых знаний и навыков;

Воспитание умения брать на себя ответственность за принятие решения.

Категория обучающихся:

Программа реализуется в разновозрастных группах учащихся старше 18 лет. Формы и методы организации деятельности ориентированы на индивидуальные и возрастные особенности обучающихся.

Объем и срок реализации программы: общая продолжительность обучающего курса с учетом времени выполнения тестирования и практического внедрения составляет 156,78 часов. Доступ к материалам программы (возможность работать на образовательной платформе), а также сопровождение и консультирование предоставляется в течении 3 лет.

Основные принципы построения курса:

Дисциплины (блоки) построены с учетом таких важнейших принципов как: системность, комплексность, глубина в решении поставленных задач и индивидуальный подход к потребностям каждого обучающегося.

Обучение по дополнительной общеобразовательной программе предполагает изучение нескольких блоков, каждый из которых содержит теоретическую часть, разбор примеров, а также внедрение изученных инструментов на практике. Режим и интенсивность занятий определяется обучающимися самостоятельно.

Форма обучения: Программа предполагает дистанционную форму обучения с применением дополнительных образовательных технологий и/или

электронного обучения (дополнительные видео - уроки и материалы, материалы для анализа и разборов в сети Интернет, чаты в мессенджерах для групповых и парных коммуникаций)

Программа включает:

- теоретическую часть с просмотром видео-уроков в дистанционной форме с применением средств электронной информационно-образовательной среды;
- практическую самостоятельную работу слушателей с выполнением заданий для закрепления полученных знаний и отработку умений и навыков путем внедрения изученных инструментов и технологий в работе своей компании. Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателями и учитываются в промежуточном контроле.

Теоретическая часть проводится с целью изучения нового учебного материала. Изложение материала ведется в форме, доступной для понимания слушателей, соблюдением единства терминологии, определений и условных обозначений. В ходе изложения преподаватель соотносит новый материал с ранее изученным, дополняет основные положения примерами из практики, наглядной демонстрацией, анализом применяемых техник и приемов, Соблюдает логическую последовательность изложения.

Практическая часть проводится с целью закрепления теоретических знаний, диагностики, тренировки и формирования у слушателей основных умений и навыков. Практическая часть предусматривает самостоятельную работу в подготовке и проведении кейсов, самостоятельному анализу полученной информации, выполнение упражнений и проведении исследований с последующим контролем и обратной связью от преподавателя.

Разнообразие используемых принципов и форм для проявления слушателями активности, самостоятельности и раскрытия своего потенциала позволяют сделать процесс обучения разнообразным, эмоционально и информационно насыщенным, результативным.

Содержание программы определяется учебным планом и календарным учебным графиком программы дисциплин (модулей), требованиями к итоговой аттестации и требованиями к уровню подготовки лиц, успешно освоивших Программу.

Конечный продукт 1го модуля:

Сформированный фундамент в отделе продаж клиента с протестированной гипотезой по КЭВу и с растущей метрикой по нему.

Конечный продукт 2го модуля:

Укомплектованный штат РОПом и HR-менеджером с разработанными материалами на корпоративном портале и вакансиями для найма продавцов.

Конечный продукт 3го модуля:

Реализованные на 100% внедрения в отделе продаж клиента с достигнутой точкой Б собственника, оправданными ожиданиями от практикума и ростом по выручке.

При успешном завершении программы обучения по завершении курса выдается сертификат установленного образовательной организацией образца.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№ п/п	Дисциплина	кол- во часов	Количество часов		Форма контроля
			Работа на образовательной онлайн платформе	Самостоятельная работа	
1	Стартовый модуль	3,06	3,06	-	Тестирование
2	Модуль 1. Строим «фундамент» и формируем отдел продаж	56,52	26,52	30	Тестирование
3	Модуль 2. Помогаем нанять правильных людей	52,16	22,16	30	Тестирование
4	Модуль 3. Внедряем усилители продаж	48,1	18,1	30	Тестирование
	Итого	156,78	66,78	90	

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНЫХ ПРЕДМЕТОВ

№ п\п	Тема	Виды деятельности	Продолжительность, мин.	
			Работа на образовательной платформе	Практика
СТАРТОВЫЙ МОДУЛЬ				
1	Соглашение о конфиденциальности	Обучающиеся знакомятся с соглашением о конфиденциальности образовательной организации, после ознакомления пишут в комментариях о согласии.	10	-
2	Система безопасности на курсе	Обучающиеся знакомятся с уведомлением о защите материалов, предоставляемых образовательной организацией, после ознакомления пишут в комментариях о согласии.	10	-
3	Введение в стартовый модуль	Обучающиеся знакомятся с информацией о структуре курса.	10	-
4	Как проводить реформы в компании	Обучающиеся просматривают видео о том, как проводить реформы в компании.	41	-
5	Чек-лист «Жизнь до РеОПа»	Обучающиеся знакомятся с Памяткой с задачами, которые можно выполнить до старта на курс.	20	-
6	Гильдия интеграторов CRM-систем	Рассказ про наших партнеров, которые помогают настраивать CRM	10	-
7	Сравнение Битрикс24 и amoCRM	Обучающиеся изучают возможности и различия двух платформ для CRM	36	-
8	Оценка эффективности и CRM-системы	Обучающиеся знакомятся с чек-листом и видеоинструкцией по оценке эффективности CRM	12	-
9	Найм и работа с бизнес-ассистентом	Обучающиеся знакомятся с памяткой про работу с бизнес-ассистентом и примером вакансии для бизнес-ассистента	15	-
10	Про паузы на практикуме	Обучающиеся получают информацию про возможность встать на паузу и условия применения паузы	10	-

11	Тестирование по стартовому модулю	5 вопросов, Обязательное тестирование	-	-
1 МОДУЛЬ. СТРОИМ «ФУНДАМЕНТ» И ФОРМИРУЕМ ОТДЕЛ ПРОДАЖ				
1.	Соглашение о конфиденциальности	Обучающиеся знакомятся с соглашением о конфиденциальности образовательной организации, после ознакомления пишут в комментариях о согласии.	10	-
2.	Введение	В этом блоке обучающиеся узнают о компании Resulting и что вас ждет на практикуме РеОП. Цель блока: осветить организационные моменты, подготовить вас к обучению и внедрениям.	53	-
3.	Тестирование: введение	7 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
4.	Позиционирование	В этом блоке обучающиеся узнают, как стать №1 на рынке, а также как лучше понять своего клиента. Цель блока: научить обучающихся определять свой рынок, его размер и его долю на нем. Поставить цель по развитию. Определить ключевые клиентские ценности и аватар клиента.	130	-
5.	Тестирование: Позиционирование	10 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
6.	Воронка продаж и квалификация клиентов	В этом блоке обучающиеся изучат воронки продаж, как повышать конверсию из этапа в этап и поймут, на какого клиента стоит тратить свое время. Цель блока: построить путь клиента от лида до покупки. Определить квалификационный лид обучающегося	120	-
7.	Тестирование: Воронка продаж и квалификация клиентов	9 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
8.	КЭВ и оффер на КЭВ	В этом блоке обучающиеся узнают, как создавать доверие с клиентом, тем самым повысив шанс продажи. Цель блока: определить ключевой этап воронки и оффер на него.	240	-
9.	Модели продаж	В этом блоке обучающиеся узнают какие есть модели продаж, в каких ситуациях подходит каждая и какие должности в них	120	-

		входят. Цель блока: определить какая модель продаж подходит обучающемуся. Это помогает разделить труд в ОП, сфокусировать менеджеров на своих обязанностях, а также понадобится в следующих блоках обучения.		
10	Тестирование: Модели продаж	10 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
11	Метрики и система мотивации	В этом блоке обучающиеся узнают ключевые метрики для сотрудников отдела продаж, а также кому как платить. Цель блока: определить ключевые метрики и систему мотивации в ОП обучающегося, чтобы замотивировать сотрудников на выполнение необходимых функций.	165	-
12	Тестирование: Метрики и система мотивации	8 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
13	Планерки	В этом блоке обучающиеся узнают какие есть виды планерок и зачем они нужны. Цель блока: внедрить планерки в компанию, которые будут приносить результат.	20	-
14	Тестирование: Планерки	4 вопроса. Необязательное тестирование	-	-
15	CRM	В этом блоке обучающиеся узнают о внедрении CRM и какие есть правила системы. Цель блока: ознакомить обучающихся с CRM-системой и подготовить к ее внедрению.	30	-
16	Тестирование: CRM	7 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
17	ЕГЭ	Итоговое тестирование по теории 1го модуля. Из 60 вопросов случайно выпадает 20 штук. Обязательное тестирование	-	-
18	Разборы. Введение	В этом блоке обучающиеся узнают как внедрять новые инструменты в свою компанию и что их ждет дальше.	50	-
19	Разборы. Рынок	В этом блоке обучающиеся увидят разборы по теме “Рынок” на разных кейсах и научатся определять его размер и его долю на нем, а также примет решение по развитию.	360	-

20	Разборы. CustDev и аватар	В этом блоке обучающиеся увидят разборы по теме “CustDev”, чтобы качественно их проводить, и “Аватар”, чтобы понимать портрет своего клиента.	60	-
21	Разборы. Воронки продаж	В этом блоке обучающиеся увидят разборы по теме “Воронки продаж” на разных кейсах и научатся выстраивать воронки продаж в своей компании.	80	-
22	Разборы. Модели продаж и система мотивации	В этом блоке обучающиеся увидят разборы по темам “Модели продаж” и “Система мотивации”: научатся разделять труд в своем ОП и поймут кому и как платить.	70	-
23	Заключение	Подведение итогов 1го модуля	10	-
24	Внедрение	Внедрение обучающимися изученных инструментов в свою компанию под руководством бизнес-инженера	-	180 0
25	Экзамен. 1 модуль	Обучающиеся сдают экзамен после просмотра теории и внедрения изученных инструментов. По результатам сданного экзамена открывается доступ к 2 модулю	-	-
2 МОДУЛЬ. ПОМОГАЕМ НАНЯТЬ ПРАВИЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ				
1.	Введение	В этом блоке подводятся итоги 1го модуля и обучающийся узнает, что его ждет на 2ом. Цель блока: подготовить обучающегося к обучению и внедрениям 2го модуля.	20	-
2.	Тестирование: Введение	4 вопроса. Необязательное тестирование	-	-
3.	Декомпозиция	В этом блоке обучающийся узнает, что такое декомпозиция, зачем она нужна и как правильно ее рассчитывать. Цель блока: научить обучающихся прописывать декомпозицию, на основе которой можно нанимать людей.	25	-
4.	Тестирование: Декомпозиция	5 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
5.	Подготовка к найму	В этом блоке обучающийся узнает с чего начинается найм, какие есть этапы найма, как прописывать главный файл должности и аватар кандидата. Цель блока: подготовить обучающихся к найму.	70	-
6.	Тестирование:	5 вопросов. Необязательное тестирование	-	-

	Подготовка к найму			
7.	Найм HR-менеджера	В этом блоке обучающийся узнает все про найм рекрутера/HR-менеджера: от ГФД до испытательного срока и последующей работы сотрудника. Цель блока: научить обучающихся нанимать рекрутера/HR-менеджера.	140	-
8.	Тестирование: Найм HR-менеджера	5 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
9.	Найм руководителя отдела продаж	В этом блоке обучающийся узнает все про найм РОПа и погрузитесь в его функционал. Цель блока: научить нанимать РОПа.	180	-
10	Тестирование: Найм руководителя отдела продаж	5 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
11	Найм продавцов	В этом блоке обучающийся узнает все про найм продавцов и про то, какие есть типы мотивации у людей. Цель блока: научить нанимать продавцов.	90	-
12	Тестирование: Найм продавцов	5 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
13	Корпоративный портал	В этом блоке обучающийся узнает что такое корпоративный портал, как с ним работать, как писать стандарты работы и из чего состоит университет для сотрудников. Цель блока: научить работе с корпоративным порталом для стажировки и обучения сотрудников.	80	-
14	Тестирование: Корпоративный портал	5 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
15	ЕГЭ	Итоговое тестирование по теории 2го модуля. Из 60 вопросов случайно выпадает 20 штук. Обязательное тестирование	-	-
16	Разборы.	В этом блоке обучающийся узнает, почему	240	-

.	Саботаж сотрудников	сотрудники саботируют и как работать с саботажем, чтобы легко внедрять инструменты в компанию.		
17	Разборы. Ячейка масштабирования	В этом блоке обучающийся узнает разборы по теме “Ячейка масштабирования” на разных кейсах и научится ее определять.	180	-
18	Разборы. Найм	В этом блоке обучающийся увидит разборы вакансий и разборы на тему найма РОПа.	40	-
19	Разборы. Фокус развития	В этом блоке обучающийся увидит разборы на тему “На чем держать фокус развития компании, чтобы кратко вырасти”, а в конце блока проведет рефлексию по итогам разборов.	60	-
20	Обучение по тестам PIF	Интерпретация теста PIF. Видео обучение из наставничества Михаила Гребенюка "Прорыв"	150	-
21	Заключение	Подведение итогов 2го модуля	10	-
22	Внедрение	Внедрение обучающимися изученных инструментов в свою компанию под руководством бизнес-инженера	-	180 0
23	Экзамен. 2 модуль	Обучающиеся сдают экзамен после просмотра теории и внедрения изученных инструментов. По результатам сданного экзамена открывается доступ к 3 модулю	-	-
3 МОДУЛЬ. ВНЕДРЯЕМ УСИЛИТЕЛИ ПРОДАЖ				
1.	Введение	В этом блоке обучающийся узнает, что его ждет на третьем модуле. Цель блока: подготовить к обучению и внедрениям 3го модуля.	15	-
2.	Тестирование: Введение	5 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
3.	Фишки реанимации отказников	В этом блоке обучающийся узнает, какие есть типы отказников и как с ними работать. Цель блока: научить находить самые частые причины отказов клиентов и возвращать отказников в работу.	21	-
4.	Тестирование: Фишки реанимации отказников	5 вопросов. Необязательное тестирование	-	-

5.	Фишки для роста повторных продаж	В этом блоке обучающийся узнает фишки для роста повторных продаж. Цель блока: научить проводить RFM-анализ для увеличения количества лояльных клиентов.	60	-
6.	Тестирование: Фишки для роста повторных продаж	6 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
7.	Фишки проведения КЭВа	В этом блоке обучающийся узнает про основные этапы продаж и как их качественно проводить. Цель блока: научить проводить продающий КЭВ.	170	-
8.	Тестирование: Фишки проведения КЭВа	8 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
9.	Отработка возражений	В этом блоке обучающийся узнает, какие есть виды возражений и как их отрабатывать. Цель блока: научить качественно отрабатывать возражения клиентов.	90	-
10.	Тестирование: Отработка возражений	6 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
11.	Фишки для роста продаж после КЭВа	В этом блоке обучающийся узнает, какие есть точки касания и как с ними работать. Цель блока: научить доводить клиентов до оплат через точки касания.	52	-
12.	Тестирование: Фишки для роста продаж после КЭВа	6 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
13.	Фишки для роста продаж от лида до КЭВ	В этом блоке обучающийся узнает, какие есть фишки для роста продаж от лида до КЭВ и как с ними работать. Цель блока: научить доводить клиентов до КЭВа.	13	-
14.	Тестирование: Фишки для роста продаж от лида до КЭВ	4 вопроса. Необязательное тестирование	-	-
15.	Нематериальная мотивация	В этом блоке обучающийся узнает, какие есть инструменты нематериальной	80	-

		мотивации и как с ними работать. Цель блока: повысить мотивацию, работоспособность и гравитацию команды.		
16	Тестирование: Нематериальная мотивация	6 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
17	Отдел контроля качества	В этом блоке про сотрудника ОКК и принципы его работы. Цель блока: научить работе ОКК для его внедрения в вашу компанию.	65	-
18	Тестирование: Отдел контроля качества	6 вопросов. Необязательное тестирование	-	-
19	Заключительное слово	В этом блоке создатель курса М. Гребенюк поделится с обучающимися заключительным словом к концу теории практикума.	5	-
20	ЕГЭ	Итоговое тестирование по теории 3го модуля. Из 60 вопросов случайно выпадает 20 штук. Обязательное тестирование	-	-
21	Разборы. Скрипты и работа с продуктом	В этом блоке обучающийся узнает, как сделать лучший продукт на рынке и написать продающий скрипт.	250	-
22	Разборы. Работа с сотрудниками и инструментам и продаж	В этом блоке обучающийся повысит свою насмотренность в работе с сотрудниками и инструментами продаж.	135	-
23	Разборы. Рост и открытость	В этом блоке обучающийся узнает, как быстро расти в карьере через надсистемы и как в этом поможет открытость мышления.	120	-
24	Заключение	Подведение итогов практикума, напутствие, наши программы	10	-
25	Внедрение	Внедрение обучающимися изученных инструментов в свою компанию под руководством бизнес-инженера	-	1800
26	Экзамен. 3 модуль	Обучающиеся сдают экзамен после просмотра теории и внедрения изученных инструментов.	-	-
ИТОГО			4063	5400

ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

В процессе обучения для оценки успеваемости обучающихся предусмотрены контрольные мероприятия (текущие практические и тестовые задания, а также итоговое тестовое задание после каждого модуля).

Оценочными материалами по Программе являются блоки контрольных вопросов по дисциплинам, формируемые образовательной организацией и используемые при текущем контроле знаний (тестировании) и итоговой аттестации.

По ходу прохождения каждого модуля предусмотрено несколько необязательных тестирований по 5-8 вопросов, которые помогают закреплению пройденного материала, но не влияют на прохождение курса.

По итогам рассмотрения теоретической части модуля предусмотрено обязательное тестирование, в котором из 60 сформированных образовательной организацией вопросов случайно выпадает 20 вопросов, на которые должен ответить обучающийся. Без прохождения данного тестирования обучающийся не может перейти к изучению блоков с разбором практических примеров.

После рассмотрения блоков практических примеров и внедрения изученных материалов и инструментов на практике под руководством и контролем бизнес-инженеров обучающиеся сдают итоговой экзамен, который представляет собой презентацию обучающимся и бизнес-инженером экзаменатору с помощью программы Zoom готовые внедрения модуля. Сдача экзамена открывает возможность перехода к изучению следующего модуля.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Методическими материалами к Программе являются сопроводительные материалы к лекциям в виде презентаций, которые используются при освоении дисциплин Программы. Также используются следующие методические материалы:

Список литературы:

1. Отдел продаж по захвату рынка/ Михаил Гребенюк. Электронный ресурс. URL: <https://www.litres.ru/book/m-grebenuk/otdel-prodazh-po-zahvatu-rynka-30483721/>
2. Конфликт — это подарок. Как направить энергию разногласий в мирное русло / [Нейт Регьер]; Манн, Иванов и Фербер; 2018. – 272 с.
3. Развитие потенциала сотрудников. Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации/[Дмитрий Болдогоев, Светлана В. Иванова, Оксана Жигилий, Анна Глотова, Эмма Борчанинова]; Иванова С.В.; 2020. – 330 с.

4. Секрет. Что знают и делают великие лидеры/ Кен Бланшар, Марк Миллер. Электронный ресурс. URL: <https://litresp.ru/chitat/ru/Б/blanshar-ken/sekret-cto znayut-i-delayut-velikie-lideri>

5. Школа продаж/ [Александр Деревницкий]; Манн, Иванов и Фербер; 2020. – 480 с.

6. Эмоциональный интеллект. Российская практика / [Сергей Шабанов, Алена Алешина]; Манн, Иванов и Фербер; 2022. – 429 с.

7. Эффективный руководитель /[Питер Друкер]; Манн, Иванов и Фербер; 2018. - 235 с.

Периодические издания:

- Контур Журнал – новости и статьи по продажам <https://kontur.ru/articles/prodazhi>
- Бизнес портал – новости, статьи <https://zhazhda.biz/>
- Бизнес портал – новости и полезные статьи www.e-executive.ru

Интернет-ресурсы:

- Ресурсы Google
- <https://kontur.ru/talk>
- <https://glvrd.ru/>
- <https://ru.padlet.com/>
- <https://kontur.ru/compass>
- <https://skbkontur-focus.ru/>

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

При реализации Программы в учебном процессе используются материалы, размещенные в сети Интернет.

Занятия построены на принципах обучения развивающего и информационного характера:

- доступности;
- наглядности;
- целенаправленности;
- результативности.

В работе используются разные методы обучения:

- наглядный (использование мультимедийных устройств, пакеты документов, использование интернет-ресурсов и т.д.);
- практический (выполнение практических заданий);
- самостоятельной работы (самостоятельное выполнение заданий).

Педагогическое наблюдение за усвоением материала с учетом категории обучающихся не осуществляется. Для проверки выполнения тестов, проведения (или участия в проведении) видеоконференций, предусмотренных Программой будут привлечены преподаватели, имеющие соответствующую квалификацию и опыт работы.

Материально-технические условия реализации Программы

1. Обучение проводится посредством размещения обучающих материалов и заданий на электронной образовательной платформе <https://getcourse.ru/>, находящейся в сети Интернет. Платформа позволяет осуществлять контроль прогресса изучения обучающих материалов, количество выполненных заданий, а также проверять выполненные обучающимися задания.

2. Для освоения образовательной программы обучающийся должен иметь доступ в сеть интернет, а также персональный компьютер или смартфон. Используемое для обучения программное обеспечение и техника обучающегося должны соответствовать следующим техническим требованиям:

2.1. для персонального компьютера: процессор с частотой работы от 1.5ГГц, Память ОЗУ объемом не менее 4 Гб, Жесткий диск объемом не менее 128 Гб, Монитор от 10 дюймов с разрешением от 1440*900 точек (пикселей), ОС Windows 7+ или Mac OS X от 10.7+, Браузер Google Chrome последней версии.

2.2. для смартфона: операционная система Android версии 5.0 и выше, а также ОС iOS версии 8 и выше. оперативная память от 1 гб и выше, экран от 720×1280 и выше, Браузер Google Chrome последней версии.