

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЦНТИ «ПРОГРЕСС»

УТВЕРЖДАЮ
Директор АНО ДПО «ЦНТИ «Прогресс»
О. Ю. Ушакова
17 ноября 2025 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

«ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ. ФИНАНСЫ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ОТДЕЛА ПРОДАЖ»

Цель: совершенствование и получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации в сфере финансов

Категория слушателей: руководители и сотрудники отделов продаж, имеющие и (или) получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование

Срок обучения: 24 часа

Форма обучения: очная

Документ о квалификации: удостоверение о повышении квалификации установленного образца АНО ДПО «ЦНТИ «Прогресс»

№ п/п	Наименование раздела	Трудоемкость, час.	Аудиторные занятия, час.		СРС, час.	Формы контроля
			лекции	семинары		
1	2	3	4	5	6	7
1	Основные экономические понятия в управлении деятельностью	4	2	2	-	-
2	Важнейшие экономические показатели, контролируемые департаментом продаж	8	4	4	-	-
3	Бюджетирование	6	4	2	-	-
4	Бизнес-симуляция	4	-	4	-	-
5	Итоговая аттестация	2	-	2	-	Собесе- дование
	Итого	24	10	14	-	-

Учебный план составлен учебно-методическим отделом АНО ДПО «ЦНТИ «Прогресс»