**Учебный план по курсу**

**"Менеджер по работе с  клиентами"**

|  |  |
| --- | --- |
| № | Наименование разделов и дисциплин |
| 1. | **Сущность, понятия цикла продаж.** |
| 2. | **Процесс поиска клиентов.** |
| 3. | **Выбор стратегии продаж и переговоров.** |
| 4. | **Постпродажное обслуживание и сопровождение клиента.** |
| 5. | **Идеология продаж.** |
| 6. | **Выбор и реализация стратегии ведения переговоров и продаж.** |
| 7. | **Принцип работы с холодными продажами.** |
| 8. | **Подход к клиенту, создание первого впечатления.** |
| 9. | **Ориентация  в клиенте.** |
| 10. | **Эффективное предложение клиенту.** |
| 11. | **Работа с возражениями клиента.** |
| 12. | **Переговоры о цене.** |
| 13. | **Возврат дебиторской задолженности.** |
| 14. | **Стимулирование клиента на принятие решения - завершение сделки.** |
| 15. | **Оказание влияния в переговорах и продажах.** |
| 16. | **Личностная сила менеджера в пополнении контактов и далее.** |