

Приложение №1
к приказу № от 15.04.2021

ОАНО ДПО «СКАЕНГ»

Утверждаю

Генеральный директор

Айнетдинов Р. Х.



«04» 2021 г.

Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа

«Аналитика продаж»

для взрослых учащихся

Составитель:

Лисица Елена Сергеевна,

Контент-менеджер проекта «Математика»

ОАНО ДПО «СКАЕНГ»

Москва

2021 г.

Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа «Аналитика продаж» предназначена для обучения взрослых учащихся корректной постановке планов для отделов корпоративных продаж, оценке емкости продаж, отслеживанию поставленных целей и формирования планов развития.

В основе программы лежат следующие **федеральные нормативные акты**:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Закон Российской Федерации от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам. Приказ МОиН РФ от 01.07.2013 №499/99;
- Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам. Приказ Министерства просвещения РФ от 9 ноября 2018 г. N 196
- Показатели, характеризующие общие критерии оценки качества условий осуществления образовательной деятельности организациями, осуществляющими образовательную деятельность по дополнительным профессиональным программам. Приказ Министерства науки и высшего образования РФ от 15 апреля 2019 г. N 31н

Актуальность программы определяется содержанием обучения, отвечающих потребностям обучающихся в профессиональном развитии.

Новизна программы и ее отличительная особенность заключается в применении цифровых технологий, позволяющих построить индивидуальную образовательную траекторию обучающихся и создающих возможности более полного учета их индивидуальных потребностей, возможностей и интересов.

Педагогическая целесообразность программы обусловлена удовлетворением персональных образовательных потребностей обучающихся.

Цель и задачи программы

Цель:

Целью реализации программы является формирование у слушателей понимания методов выполнения плана корпоративного отдела продаж при помощи оценки метрик работы отдела, умения правильной постановки задач для отдела аналитики и регулярного контроля показателей.

Задачи программы:

1. Познакомиться с задачами аналитики для оценки показателей отдела корпоративных продаж
2. Изучить бизнес-правила работы с опережающими метриками
3. Изучить правила работы с отклонениями
4. Научиться оценивать достаточность метрик
5. Ознакомиться с правилами регулярного менеджмента
6. Научиться составлять технические задания

Категория слушателей: К освоению дополнительной профессиональной программы повышения квалификации допускаются лица, имеющие или получающие высшее образование.

Форма обучения – заочная (дистанционная) на платформе Vimbox.

Программа рассчитана на **14 часов** и состоит из 7 модулей.

Характер занятий: занятия включают теоретические и практические.

Режим занятий формируется по календарному плану 1 раз в неделю.

Планируемые результаты:

В результате освоения программы слушатель:

- Изучит задачи аналитики для оценки показателей отдела корпоративных продаж
- Освоит бизнес-правила работы с опережающими метриками
- Будет знать правила работы с отклонениями
- Научится оценивать достаточность метрик
- Освоит правила регулярного менеджмента
- Научится составлять технические задания

Контроль в каждом модуле осуществляется в виде: текущего контроля (данные системы о результатах выполнения каждого задания).

Материально-техническое обеспечение программы:

- 1) Персональный компьютер (стационарный компьютер/ноутбук).
- 2) Микрофона и наушник.
- 3) Установленная на персональный компьютер программа Skype.

- 4) Установленный на персональный компьютер браузер Google Chrome.
 5) Необходимая скорость интернет-соединения - от 5 МБит/с, ping не выше 50.

Учебно-тематический план:

Тема	Урок	Количество часов	
		Аудиторны х	Самостоятельных
Фундамент результата	Навыки руководителя отдела корпоративных продаж	1	1
	Бизнес-правила работы с опережающими метриками	1	1
План продаж как цель	Бизнес-правила создания плана плана продаж	1	1
Дерево метрик, система отчетности	Дерево метрик отдела продаж	1	1
	Оценка достаточности метрик	1	1
Задачи аналитики в регулярном менеджмент е руководител я	Техническое задание для аналитиков на создание отчета	1	1
	Правила регулярного менеджмента руководителя b2b продаж	1	1
Итого		7	7
Итого			14 часов

Кадровое обеспечение образовательного процесса

Квалификация педагогических работников Организации соответствует квалификационным характеристикам, установленным в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих, разделе «Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования», утвержденного приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 11 января 2011 г. N 1н