

**Общество с ограниченной ответственностью
“ТУ БИ СОФТ”**

Специализированное структурное образовательное подразделение
УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР “ТУ БИ СОФТ”

УТВЕРЖДАЮ

Директор ООО “ТУ БИ СОФТ”

И.Г. Подзноев

(подпись)



« 7 » августа 2025 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ПРОГРАММА**

ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«Менеджер по продажам B2B»

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
“ТУ БИ СОФТ”
г. Симферополь

1. Цель реализации программы

Удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей, профессиональное развитие слушателей в сфере B2B-продаж, обеспечение соответствия их квалификации (знаний, умений, практических навыков) современным требованиям рынка. Программа направлена на формирование компетенций в области эффективных продаж корпоративным клиентам, управления клиентскими отношениями, ведения сложных переговорных процессов и развития навыков стратегического мышления в контексте B2B-коммуникаций.

2. Формализованные результаты обучения

По окончании обучения слушатель обретёт/обновит/актуализирует знания в следующих областях:

Основы B2B-продаж:

Принципы работы на корпоративном рынке
Особенности взаимодействия с бизнес-клиентами
Специфика принятия решений в B2B-сегменте
Этапы продаж в корпоративном сегменте

Техники продаж:

Методы выявления потребностей корпоративных клиентов
Стратегии работы с возражениями
Техники проведения эффективных презентаций
Навыки ведения сложных переговоров

Управление клиентскими отношениями:

Построение долгосрочных партнёрских отношений
Работа с клиентской базой
Методы удержания клиентов
Развитие существующих контрактов

Продуктовые компетенции:

Глубокое понимание характеристик продаваемых продуктов/решений
Умение позиционировать продукт для разных целевых аудиторий
Навыки демонстрации ценности предложения
Способность адаптировать решение под потребности клиента

Организационные навыки:

Планирование рабочего времени
Управление воронкой продаж
Анализ эффективности продаж
Работа с системой CRM

Профессиональные компетенции:

Развитие навыков нетворкинга
Освоение современных инструментов продаж
Изучение лучших практик в сфере B2B
Формирование стратегии личных продаж

3. Содержание программы

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

программы повышения квалификации

программы повышения квалификации «Менеджер по продажам в сегменте B2B»

Категория слушателей (требования к слушателям):

- ✓ лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- ✓ лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Сфера профессиональной деятельности слушателей (код по ОККО):

- ✓ Менеджмент (5.38.03.02);
- ✓ Коммерция (по отраслям) (5.38.02.04);
- ✓ Экономика и управление (5.38.00.00);
- ✓ Маркетинг (5.38.03.06);
- ✓ Управление в технических системах (2.27.03.04);
- ✓ Бизнес-информатика (5.38.03.05);
- ✓ Управление персоналом (5.38.03.03).

Возможные занимаемые слушателями должности (выполняемые трудовые функции) (согласно ЕКС и ОКПДТР):

- ✓ Менеджер по продажам;
- ✓ Руководитель отдела продаж;
- ✓ Специалист по работе с ключевыми клиентами;
- ✓ Account-менеджер;
- ✓ Торговый представитель;
- ✓ Менеджер по развитию бизнеса;
- ✓ Специалист по продажам корпоративных решений;
- ✓ Менеджер по работе с партнёрами;
- ✓ Руководитель направления продаж;

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР
“ТУ БИ СОФТ”
г. Симферополь

- ✓ Бизнес-девелопер;
- ✓ Специалист по развитию клиентской базы;
- ✓ Менеджер по работе с корпоративными клиентами;
- ✓ Специалист по тендерам;
- ✓ Менеджер по работе с государственными заказчиками;
- ✓ Руководитель проекта.

Срок обучения: 72 часа.

Форма обучения: очное (с применением элементов дистанционного обучения для внеаудиторной работы); в группах

№ п/п	Наименование разделов	Количество часов			
		Всего	В том числе:		
			Лекци и	Практ ически е	Внеаудитор ная работа
1	Введение в B2B продажи	4	2	1	1
2	7 Этапов продаж знакомство	2	1	1	
3	Исследование рынка и клиентов	6	4	1	1
4	Понимание продукта/услуги	6	4	1	1
5	Переговоры и коммуникация	12	6	4	2
6	Продажи	16	8	6	2
7	Управление продажами и отношениями с клиентами с использованием технологий	10	4	4	2
8	Практические занятия, кейс-стадии и ролевые игры	16		10	6
Итоговая аттестация		Зачет <i>(по результатам выполнения контрольного задания и текущего контроля освоения учебной программы, осуществляемого преподавателем в процессе проведения практических занятий, выполнения индивидуальных заданий и самостоятельного изучения)</i>			