

Программа повышения квалификации «**Специфика общения и отношений в условиях продаж**»

Центр переподготовки и повышения квалификации ИППС объявляет набор на программу повышения квалификации «**Специфика общения и отношений в условиях продаж**»

Продолжительность программы: 72 часа с 1 апреля 2014г.

Занятия проходят в вечернее время. Стоимость 4000 рублей.

Авторы и ведущие программы:

Беляевская Л.А., ген. директор рекламного агентства «Группа 7», член Красноярского общественного совета по рекламе, член Российской ассоциации РАППС.

Скутина Т.В., канд. психол. наук., доц. каф. психологии развития и консультирования СФУ; сертификаты МИГИП по Арт-гештальту, член Арт-терапевтической ассоциации России.

Цель курса состоит во введении слушателей в сферу деятельности, круг задач и методы работы практического психолога в клиентской организации. Программа знакомит со структурой, условиями реализации процесса продаж в современных условиях, а также с особенностями отношений и общения в условиях продаж. Особое внимание в программе данного курса уделяется вопросам психологического сопровождения процесса продаж, повышения его эффективности, а также обеспечения баланса интересов всех его участников.

В результате изучения дисциплины студент должен:

- знать структуру, условия реализации и эффективности процесса продаж в современных условиях;
- владеть понятиями и терминами в области маркетинговых коммуникаций, брендинга, рекламы, публич рилейшинз;
- иметь представление о задачах управления отношениями в клиентской организации;
- иметь представление о навыках делового общения, необходимых руководителям и сотрудникам современной клиентской организации;
- овладеть представлениями о средствах, методах и приемах социально-психологического исследования в продажах;
- овладеть представлениями о средствах, методах и приемах психологического влияния, используемыми в различных формах делового общения;
- отработать некоторые основные приёмы социально-психологического исследования в процессе продаж;
- отработать некоторые основные навыки делового общения в процессе продаж.

Обращаться: пр. Свободный, 79, ауд.12-03, т.246-99-32, Дайнеко Я.М.