ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 34DAD0A422D066B8B0F87862D35EF99F
Владелец: Колодин Владимир Александрович
Действителен: с 14.10.2023 до 08.03.2025

2.2. Учебный план

Таблица 3

№п/п	Наименование дисциплин	Общая трудоемкость, час.	Контактная работа, час.					Самостоятельная работа, час	Контактная работа (с применением дистанционных образовательных технологий, электронного обучения), час.					Самостоятельная работа, час	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация (форма/час)	Итоговая аттестация (вид /час.)	Код компетенции
			Всего	В том числе					Всего	В том числе								
				Лекции / в интерактивной форме	Лабораторные занятия (практикум) /в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час.			Лекции/ в интерактивной форме	Лабораторные занятия (практикум) /в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час.					
1.	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1.	Установочный модуль.	2	-	-	-	-	-	-	2	1	-	1	-	-	-	-	-	ПСК-1, ПСК-2, ПСК-3, УК-1
2.	Клиент-ориентированность: с заботой о клиентах	2	-	-	-	-	-	-	2	1	-	1	-	-	О	-	-	ПСК-3
3.	Активное слушание и секреты успешных коммуникаций	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	УК-1, ПСК-2
4.	Управление голосом	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	ПСК-1
5.	DISC как навигатор успешной коммуникации	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	ПСК-1
6.	Онлайн игра "Восхищая клиентов"	2,5	-	-	-	-	-	-	2	-	-	2	-	-	-	Т/0,5	-	ПСК-1
7.	Работа без стресса	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	УК-1
8.	Магия эмоций	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	
9.	Жалоба как подарок	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	ПСК-3
10.	Управление конфликтами как решение проблем	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	УК-1
11.	Повелитель времени	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	ПСК-3
12.	Онлайн игра	2,5	-	-	-	-	-	-	2	-	-	2	-	-	-	Т/0,5	-	ПСК-1, ПСК-2, ПСК-3, УК-1

13.	Продажи — это просто	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	ПСК-1
14.	Выявляй потребности	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	ПСК-1
15.	Презентуй выгодами	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	ПСК-1
16.	Отрабатывай возражения	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	ПСК-3, ПСК-2
17.	Техники аргументации	4	-	-	-	-	-	-	4	2	-	2	-	-	О	-	-	ПСК-2
18.	Онлайн игра «Герои продаж»	2,5	-	-	-	-	-	-	2	-	-	2	-	-	-	Т/0,5	-	ПСК-1
19.	Политика работы SMM	2	-	-	-	-	-	-	2	1	-	1	-	-	О	-	-	ПСК-2
20.	С заботой о клиенте. Слова и фразы	2	-	-	-	-	-	-	2	1	-	1	-	-	О	-	-	ПСК-1
21.	С заботой о клиенте. Эмпатия и эмоции	2,5	-	-	-	-	-	-	2	1	-	1	-	-	О	Т/0,5	-	ПСК-3
	Итого:	**70**	-	-	-	-	-	-	**68**	**31**	-	**37**	-	-	-	**Т/2**	-	-
	Итоговая аттестация:	**2**	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(зачёт в формате теста)	-
	Всего:	**72**	-	-	-	-	-	-	**68**	**31**	-	**37**	-	-	-	**2**	**2**	-