

АННОТАЦИЯ

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Управление продажами: от стратегии к результату»

1. Направление подготовки:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профессиональный стандарт «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем»

2. Категория слушателей:

Требования к слушателям программы: наличие высшего или среднего профессионального образования, подтвержденное документами государственного образца.

3. Форма обучения:

Очно-заочная форма обучения, с применением электронного обучения (ЭО) и дистанционных технологий (ДОТ). Сетевая.

4. Период реализации программы: 1 неделя

5. Период актуальности программы: 19.05.2026 – 18.05.2027

6. Язык, на котором осуществляется реализация программы: русский

7. Основные модули/разделы/дисциплины/темы программы:

№п/п	Наименование (модуля/раздела/дисциплины/темы), практики (стажировки)
1	2
1.	Модуль 1 Управление продажами

8. Формы текущего контроля, промежуточной аттестации успеваемости и итоговой аттестации слушателя:

Текущий контроль успеваемости не предусмотрен.

Промежуточная аттестация не предусмотрена.

Итоговая аттестация проводится в форме зачета в виде тестирования.

9. Основная литература:

1. Горбенко, А. О., Безопасность электронного бизнеса : учебное пособие / А. О. Горбенко, А. В. Горбенко. — Москва : КноРус, 2024. — 225 с. — ISBN 978-5-406-11953-2. — URL: <https://book.ru/book/950426> — Текст : электронный.

2. Николаев Н.С., Управление информационной безопасностью [Электронный ресурс] : учебник / Н.С. Николаев. - М. : КноРус, 2021. - 188 с. - ISBN 978-5-406-07325-4. - Режим доступа: <https://book.ru/book/939841>