



ШКОЛА
НЕДВИЖИМОСТИ
ДВИЖЕНИЕ

ООО «ДВИЖЕНИЕ.РУ»
ИНН 7203558770 КПП 720301001
Адрес: г. Тюмень, ул. Володарского, д.17/1

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
ООО «Движение.ру»



Пискулин И.А.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ НЕДВИЖИМОСТИ»

Нормативный срок освоения программы: 16 академических часов.

Форма обучения: заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

г. Тюмень, 2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ	3
1.1. Нормативные правовые основы разработки программы	3
1.2. Требования к слушателям	3
2. ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ	4
2.1. Цель освоения программы	4
2.2. Описание перечня профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения	4
3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН	6
4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК	6
5. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ МОДУЛЕЙ	7
6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ	8
6.1. Материально-техническое обеспечение	8
6.2. Организация образовательного процесса	8
6.3. Кадровое обеспечение образовательного процесса	9
7. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ	10
7.1. Промежуточная аттестация	10
7.2. Итоговая аттестация	10
8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ	12

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Нормативные правовые основы разработки программы

Нормативную правовую основу разработки программы составляют:

- Федеральный закон от 29.12.2012 №273 «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 148н «Об утверждении уровней квалификаций в целях разработки проектов профессиональных стандартов»;
- Письмо Минобрнауки России от 30 марта 2015 г. № АК-821/06 «О направлении методических рекомендаций по итоговой аттестации слушателей»;
- Письмо Минобрнауки России от 21 апреля 2015 г. № ВК-1013/06 «О направлении методических рекомендаций по реализации дополнительных профессиональных программ с использованием дистанционных образовательных технологий, электронного обучения и в сетевой форме»;
- Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих.

1.2. Требования к слушателям

К освоению программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Целевая аудитория программы: руководители отделов продаж, менеджеры отделов продаж, которые хотят научиться принципам продаж и правилам коммуникации с

клиентами, освоить процесс обработки возражений и завершения сделки, понять, как совершать продажи через колл-центр и личные встречи, научиться презентовать продукт как на встрече, так и по телефону.

2. ЦЕЛЬ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

2.1. Цель освоения программы

Целью освоения программы является формирование у слушателей навыков и знаний, необходимых для успешного выполнения функций менеджера по продажам в сфере девелопмента.

2.2. Описание перечня профессиональных компетенций в рамках имеющейся квалификации, качественное изменение которых осуществляется в результате обучения

Содержание дополнительной профессиональной программы учитывает профессиональные стандарты, указанные в Таблице 1.

Таблица 1

Профессиональный стандарт	Формируемые и (или) совершенствуемые трудовые функции		
Профессиональный стандарт 09.003 «Специалист по операциям с недвижимостью»	Вспомогательная деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты недвижимости, в том числе на строящиеся (за исключением услуг найма жилого помещения)	А/01. 5	5
	Деятельность при оказании услуг по реализации вещных	В/01.	5

<p style="text-align: center;">УТВЕРЖДЕН приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10 сентября 2019 года № 611н</p>	<p>прав и прав требования на объекты жилой недвижимости</p>	5	
	<p>Деятельность при оказании услуг по улучшению жилищных условий граждан за счет средств ипотечного кредитования и (или) материнского (семейного) капитала</p>	В/02. 5	5
	<p>Деятельность при оказании услуг по реализации вещных прав и прав требования на объекты нежилой недвижимости</p>	В/03. 5	5
	<p>Организация услуги по реализации вещных прав и прав требования на недвижимость и контроль деятельности работников недвижимости или в структурном подразделении</p>	С/01. 6	6

В результате освоения программы слушатель будет:

Знать:

- принципы и этапы продаж;
- особенности воронок продаж;
- как продавать встречу покупателю;
- как вести себя на встрече, чтобы выйти на сделку;
- что входит в речевую форму;
- орфоэпические нормы;

- методологию презентации;

Уметь:

- выявлять запрос и потребность клиента;
- работать с возражениями;
- работать с различными скриптами;
- применять техники речевого тона при общении с клиентом;

Владеть навыками:

- презентации продукта;
- самоорганизации;
- проактивности;
- самосовершенствования в продажах.

3. УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Таблица 2

№	Наименования этапов / блоков / модулей / дисциплин	Всего часов	Лекции	Практические занятия	СРС *	Формы аттестации
1.1	Принципы продаж	5	2,4	2	0,6	
1.2	Открытие продажи и первые этапы	4,6	2	2	0,6	
1.3	Голос, речь и тон	1,3	1,3			
1.4	Техники презентации	1,2	1,2	0		
1.5	Работа с возражениями	1,9	1,3		0,6	
Итоговая аттестация		2	Практическая работа			
Итого:		16				

* СРС – самостоятельная работа слушателя.

* т/к – текущий контроль.

4. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Таблица 3

№	Наименования этапов/блоков/модулей/дисциплин	Неделя обучения
---	--	-----------------

1.1	Принципы продаж	1-я неделя
1.2	Открытие продажи и первые этапы	
1.3	Голос, речь и тон	
1.4	Техники презентации	
1.5	Работа с возражениями	
	Итоговая аттестация	2-я неделя

5. РАБОЧИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНЫХ МОДУЛЕЙ

Таблица 4

№	Наименования этапов/блоков/ модулей/дисциплин	Содержание
1.1	Принципы продаж	1.1.1 Принципы продаж 1.1.2 Воронка продаж 1.1.3 Навыки успешного менеджера по продажам
	Практические занятия	Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки к самостоятельной работе.
	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1.2	Открытие продажи и первые этапы	1.2.1 Приветствие и представление 1.2.2 Знакомство 1.2.3 Подтверждение 1.2.4 Присоединение 1.2.5 Работа с тоном 1.2.6 Ответ на вопрос клиента 1.2.7 Предварительное завершение 1.2.8 Выявление запроса, перехват
	Практические занятия	Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки к самостоятельной работе.
	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1.3	Голос, речь и тон	1.3.1 Что входит в речевую форму 1.3.2 Орфоэпические нормы 1.3.3 Светская беседа 1.3.4 Секреты убедительности продавца
1.4	Техники презентации	1.4.1 Техники презентации 1.4.2 Методология презентации продукта 1.4.3 Как правильно отвечать на вопросы о цене
	Практические занятия	Слушатель изучает теорию и дополнительные материалы для подготовки

		к самостоятельной работе.
	Самостоятельная работа	Промежуточная аттестация
1.5	Работа с возражениями	1.5.1 Как работать с возражениями 1.5.2 Технологическое решение и перемены 1.5.3 Эмоции 1.5.4 Вы не нравитесь 1.5.5 Насыщение 1.5.6 Негативный опыт
	Самостоятельная работа	Итоговая аттестация

6. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

6.1 Материально-техническое обеспечение

Слушатели программы имеют доступ в режиме 24 часа в сутки 7 дней в неделю без учета объемов потребляемого трафика к электронной информационно-образовательной среде (далее – ЭИОС), в которой размещены учебные материалы:

- учебный план,
- рабочие программы модулей,
- различные текстовые материалы,
- задания для самостоятельной работы,
- методические рекомендации для слушателя по изучению учебного материала и организации самостоятельной работы, прохождению форм текущего контроля успеваемости и итоговой аттестации.

6.2 Организация образовательного процесса

Образовательная программа предусматривает контактную и самостоятельную работу обучающихся.

Контактная работа обучающихся проходит в рамках таких видов учебных занятий, проводимых с применением дистанционных образовательных технологий в следующих формах:

1. Лекция - представляет собой видеозапись учебного занятия, в ходе которого

лектор раскрывает систему представлений о том или ином предмете, явлении, помогая слушателям осмыслить проблему и прийти к определенному выводу.

2. Практическое задание - представляет собой домашние задания для обязательного выполнения.

Самостоятельная работа обучающихся проходит в следующих формах:

1. Работа с основной и дополнительной литературой.
2. Промежуточная аттестация.
3. Итоговая аттестация.

6.3 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Реализация программы обеспечивается:

- административным персоналом, который обеспечивает условия для эффективной работы педагогического коллектива, осуществляет контроль и текущую организационную работу,

- техническим персоналом, который обеспечивает функционирование информационной структуры (включая ремонт технического обеспечения образовательного процесса, поддержание сайта и т.п.),

- педагогическими кадрами, к которым установлены следующие требования:

Преподаватель

Должен знать: законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации по вопросам высшего профессионального образования; локальные нормативные акты образовательного учреждения; образовательные стандарты по соответствующим программам высшего образования; теорию и методы управления образовательными системами; порядок составления учебных планов; правила ведения документации по учебной работе; основы педагогики, физиологии, психологии; методику профессионального обучения; современные формы и методы обучения и воспитания; методы и способы использования образовательных технологий, в том числе дистанционных; требования к работе на персональных компьютерах, иных электронно-цифровых устройствах; основы экологии, права,

социологии; правила по охране труда и пожарной безопасности.

Требования к квалификации. Высшее профессиональное образование и стаж работы не менее 5 лет.

7. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ

7.1 Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация – это форма оценки степени и уровня достижения слушателями результатов освоения учебных этапов, предусмотренных программой.

7.2 Итоговая аттестация

Итоговая аттестация – это форма оценки степени и уровня освоения слушателями образовательной программы. Итоговая аттестация проводится в форме практического задания.

К итоговой аттестации допускаются слушатели, выполнившие учебный план в полном объеме, не имеющие академической задолженности (задолженности по промежуточной аттестации).

Итоговая аттестация проводится в форме практического задания. Выполнение проекта позволяет оценить готовность обучающегося к решению задач профессиональной деятельности. Итоговая аттестация слушателей проводится с целью установления соответствия достигнутых результатов освоения программы заявленным целям и запланированным результатам обучения.

Итоговая аттестация проверяется аттестационной комиссией. По результатам успешного прохождения итоговой аттестации слушателям выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца, дающий право выполнения вида профессиональной деятельности на основе полученной квалификации.

Слушателям, не прошедшим итоговую аттестацию или прервавшим обучение по уважительным причинам (по медицинским показаниям, подтвержденным соответствующими документами), предоставляется возможность переноса срока прохождения итоговой аттестации.

При реализации образовательных программ дополнительного профессионального образования с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий педагогическим работникам рекомендуется своевременно отвечать на их вопросы и регулярно оценивать работу с использованием различных возможностей для взаимодействия друг с другом.

Диагностические инструменты:

Диагностическим инструментом, применяемым в рамках итоговой аттестации, являются практические задания - инструмент, предназначенный для оценки результатов освоения программы слушателем. Количество вопросов в тесте варьируется от объема и сложности и учебной программы, но не может составлять менее десяти вопросов.

Критерии оценивания в рамках итоговой аттестации, проводимой в форме практического задания - описание соответствующего модуля проекта представлено и соответствует требованиям, которые установлены к содержанию модуля.

Шкала оценивания.

Оценивание слушателя в рамках итоговой аттестации осуществляется по пятибалльной шкале в соответствии с нижеприведенными критериями.

Оценка «отлично» выставляется, если студент дает полные ответы на вопросы преподавателя в соответствии с планом практического занятия и показывает при этом глубокое овладение лекционным материалом, способен выразить собственное отношение по данной проблеме, проявляет умение самостоятельно и аргументированно излагать материал, анализировать явления и факты со ссылками на соответствующие нормативные документы, делать самостоятельные обобщения и выводы, заключения, рекомендации, правильно выполняет все этапы практического задания.

Оценка «хорошо» выставляется при условии соблюдения следующих требований: вопросы освещены полно, изложения материала логическое, обоснованное фактами,

со ссылками на соответствующие нормативные документы, освещение вопросов завершено выводами, студент обнаружил умение анализировать факты и события, а также выполнять учебные задания. Но в ответах допущены неточности, некоторые незначительные ошибки, имеет место недостаточная аргументированность при изложении материала, недостаточно четко сделаны обобщение и выводы.

Оценка «удовлетворительно» выставляется в том случае, когда студент в целом овладел сути вопросов по данной теме, обнаруживает знание лекционного материала и учебной литературы, пытается анализировать факты и события, делать выводы и решать задачи. Но дает неполные ответы на вопросы, допускает грубые ошибки при освещении теоретического материала, не может обобщить и сделать четкие логические выводы.

Оценка

«неудовлетворительно» выставляется в случае, когда студент обнаружил несостоятельность осветить вопросы или вопросы освещены неправильно, бессистемно, с грубыми ошибками, отсутствуют понимания основной сути вопросов, выводы, обобщения, обнаружено неумение решать учебные задачи.

Итоговая аттестация считается пройденной при условии получении отметки «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»

8. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Итоговое практическое задание:

1. Составьте свой вариант КПП по примеру таблицы.

Качество	Аудитория					
	1	2	3	4	5	6
Уровень 1						
Уровень 2						

Качество	Продукт	У конкурента	Преимущество/ недостаток +/-	У конкурента	Преимущество/ недостаток +/-
Уровень 1					
Качество 1					
Качество 2					

2. Напишите свои варианты ответа на вопрос о цене продукта/услуги.