

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

ДИПЛОМ

О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКЕ

642405160029

Документ о квалификации

Диплом
дает право на выполнение нового вида
профессиональной деятельности
Регистрационный номер

3820

Город

Саратов

Дата выдачи

31 марта 2017 года

Настоящий диплом свидетельствует о том, что

Ильин Валентин Валентинович
за время обучения в период
с 01 января 2017 года по 31 марта 2017 года

прошел(а) профессиональную подготовку в (на)
Частное учреждение «Образовательная организация
дополнительного профессионального образования
«Международная академия экспертизы и оценки»
по программе переподготовки
"Менеджмент продаж"

Решением от
31 марта 2017 года

диплом подтверждает присвоение квалификации
директор по продажам (менеджер продаж)

и дает право на ведение
профессиональной деятельности в сфере
менеджмента продаж



Председатель комиссии

Пробоводитель

Секретарь

Фамилия, имя, отчество _____

Ильин Валентин Валентинович _____

имеет документ об образовании _____

(высшем, среднем профессиональном)

диплом о высшем образовании _____

С "01" января 2017 г. по "31" марта 2017 г.

прошел(а) профессиональную переподготовку в (на) _____

Частное учреждение "Образовательная организация дополнительного

(наименование образовательного учреждения(подразделения)

профессионального образования "Международная академия экспертизы и оценки"

дополнительного профессионального образования)

по программе _____

профессиональной переподготовки

(наименование программы

"Менеджмент продаж"

дополнительного профессионального образования)

прошел(а) стажировку в (на) _____

(наименование предприятия,

не предусмотрена

организации, учреждения)

защитил(а) аттестационную работу на тему _____

(наименование темы)

"Планирование и прогнозирование продаж в организации"

За время обучения сдал(а) зачеты и экзамены по следующим дисциплинам:

№ № п/п	Наименование	Количество часов	Оценка
1	Экономическая категория «продажа», структура продаж в организации	42	зачтено
2	Планирование и прогнозирование продаж в организации	42	зачтено
3	Управление каналами сбыта и управление клиентами	42	зачтено
4	Управление оптовыми и розничными продажами	42	зачтено
5	Электронный бизнес и интернет-коммерция	42	зачтено
6	Оценка эффективности отдела продаж	42	зачтено
7	Ведение деловых переговоров	42	зачтено
8	Основы менеджмента и маркетинга	42	зачтено
9	Интернет-маркетинг	42	зачтено
10	Информационные технологии в профессиональной деятельности технолога	42	зачтено
	ИТОГО:	420	
	Практики: не предусмотрены		
	Стажировки: не предусмотрены		
	Итоговая аттестация:	100	аттестован

Всего: **520 часов**



Руководитель

[Handwritten signature]

Секретарь

[Handwritten signature]