



**СЕТЕВАЯ
АКАДЕМИЯ**

105066, Москва, ул. Доброслободская, 5, стр. 1
Тел.: +7 (495) 967-6670, 967-6695
Факс: +7 (499) 265-5101
e-mail: academy@academy.ru
www.academy.ru

Положение
об отделе продаж
НОЧУ ДПО УЦ «Сетевая Академия»

Москва
2022 г.

Негосударственное частное образовательное учреждение дополнительного
профессионального образования
Учебный центр «Сетевая Академия»
(НОЧУ ДПО УЦ «Сетевая Академия»)

УТВЕРЖДАЮ
Директор НОЧУ ДПО УЦ
«Сетевая Академия»
Макарова М.М.
01 марта 2022 г.



**Положение
об отделе продаж НОЧУ ДПО УЦ «Сетевая Академия»**

1. Общие положения

- 1.1. Настоящее Положение об отделе продаж Негосударственного частного образовательного учреждения дополнительного профессионального образования Учебный центр «Сетевая Академия» (далее – Положение) определяет основные вопросы создания, ликвидации и осуществления деятельности структурного подразделения НОЧУ ДПО УЦ «Сетевая Академия» (далее – Учебный центр).
- 1.2. Положение разработано в соответствии с Федеральным законом № 273-ФЗ от 29 декабря 2012 г. «Об образовании в Российской Федерации», «Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам» (утвержден Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 499 от 1 июля 2013 г.), Уставом НОЧУ ДПО УЦ «Сетевая Академия».
- 1.3. В своей деятельности отдел продаж руководствуется:
- действующим законодательством Российской Федерации;
 - Уставом НОЧУ ДПО УЦ «Сетевая Академия»;
 - Положением об Учебном центре НОЧУ ДПО УЦ «Сетевая Академия»;
 - настоящим Положением;
 - иными локальными нормативными документами Учебного центра.

2. Цели и задачи структурного подразделения

- 2.1. Целью отдела продаж является организация комплексного обслуживания клиентов Учебного центра.
- 2.2. Задачами отдела продаж являются:

- поиск новых клиентов Учебного центра и развитие сотрудничества с имеющимися;
- заключение и сопровождение договоров на оказание образовательных услуг
- увеличение лояльности клиентов

3. Руководство и структура подразделения

- 3.1. Отдел продаж является самостоятельным структурным подразделением Учебного центра.
- 3.2. Отдел продаж создается и ликвидируется приказом директора Учебного центра.
- 3.3. Руководство подразделением осуществляет Руководитель отдела, назначаемый приказом директора Учебного центра.
- 3.4. В состав отдела продаж также могут входить:
 - Старшие менеджеры
 - Менеджеры по продажам
 - Руководители проектов
- 3.5. Штатное расписание отдела продаж формируется исходя из потребностей и утверждается в рамках штатного расписания Учебного центра.

4. Функции структурного подразделения

- 4.1. Привлечение новых покупателей.
- 4.2. Выявление целевой аудитории.
- 4.3. Закрытие сделок.
- 4.4. Возврат потерянных покупателей.
- 4.5. Работа с текущей базой.
- 4.6. Работа с лояльностью покупателей.

5. Права и обязанности сотрудников подразделения

- 5.1. Руководитель отдела продаж:
 - Организует деятельность подразделения для своевременного исполнения всех функций в полном объеме с надлежащим качеством.
 - Распределяет задачи между сотрудниками подразделения и контролирует их исполнение.
 - Отвечает за качество, полноту и своевременность исполнения функций подразделения.
- 5.2. Права и обязанности, индивидуальные для каждой должности в составе отдела продаж определяются должностными инструкциями.

6. Заключительные положения

- 6.1. Настоящее Положение, а также все изменения и дополнения к нему принимаются и утверждаются директором Учебного центра и действуют до замены их новым.