

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Институт бизнеса и информационных технологий»

Принята на заседании
педагогического совета
от «16» марта 2026 г.
Протокол № П-02/26

Утверждаю:
Директор
_____ О.Е. Мирошник
«16» марта 2026 г.

**дополнительная общеразвивающая
образовательная программа**

«Практика продаж по девяти типам покупателей»

Контур Кристо

Документ подписан квалифицированной
электронной подписью 18.03.2026

владелец

АНО ДПО "ИНБИТ"
МИРОШНИК ОЛЬГА ЕВГЕНЬЕВНА

серийный номер a2588dd02b4ab2c8fd1620b2b49a0caf77667a2f
срок действия 23.10.2025 - 23.01.2027

Екатеринбург
2026

1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Настоящая дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа разработана с учетом Федерального Закона Российской Федерации от 29.12.2012 г. №273 «Об образовании в Российской Федерации»; Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»; Устава АНО ДПО «Институт бизнеса и информационных технологий»; Локальных нормативных актов АНО ДПО «Институт бизнеса и информационных технологий».

Актуальность и отличительные особенности программы. Данная практикоориентированная образовательная программа предназначена для обучения физических лиц и сотрудников, работающих с покупателями «лицо в лицо», заинтересованных в повышении навыков продаж.

Цель: разработка участниками инструмента продаж – скрипта и овладение навыками психологической подстройки и ведения клиента к покупке.

Задачи:

- Освоить методику экспресс-диагностики эннеатипа покупателя;
- Составить скрипт продаж под свой товар с корректирующими элементами по психотипам покупателей;
- Отработать практические навыки психологической подстройки под эннеатип покупателя в ходе продающего диалога.

Форма проведения занятий: очно.

Нормативный срок освоения программы – 8 часов.

Итоговый документ: сертификат установленного образца.

2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Таблица 1

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля (экзамен, зачет)
			Теорет. занятия	Практ. занятия	Самост. работа	
1	Практика продаж по девяти типам покупателей	8	4	4	-	-
	ИТОГО:	8	4	4	-	-

3. РАБОЧИЕ УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗДЕЛОВ

3.1. Рабочая учебная программа раздела

«Практика продаж по девяти типам покупателей»

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- методику экспресс-диагностики эннеатипа покупателя.

Умеет:

- составить скрипт продаж под свой товар с корректирующими элементами по психотипам покупателей;

- применять навыки психологической подстройки под эннеатип покупателя в ходе продающего диалога

Учебно-тематический план раздела

Таблица 2

Наименование раздела, тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические	Самостоя	
Контур Кристо	владетель	АНО ДПО "ИНБИТ"	МИРОШНИК ОЛГА АБГВ ИЖЬВНА		

Документ подписан квалифицированной электронной подписью 18.03.2026

серийный номер a2588dd02b4ab2c8fd1620b2b49a0caf77667a2f
срок действия 2 23.10.2025 - 23.01.2027

			занятия	тельная работа	
Практика продаж по девяти типам покупателей	8	4	4	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 3

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий, самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
1. Девять типов покупателей	Лекция - описание поведения покупателей по девяти типам.
2. Методика диагностики эннеатипа покупателя	Лекция с практической отработкой навыков диагностики. Работа в тройках. Общегрупповая работа.
3. Составление базового скрипта продаж	Практическая работа. Пошаговое составление скрипта продаж с сопровождением ведущего
4. Коррекция скрипта под эннеатипы покупателей	Практическая работа с консультациями у ведущего. Составление девяти дополнений к скрипту продаж, перечня возможных возражений и ответов на них.
5. Коррекция скрипта под эннеатипы покупателей	Практическая работа с консультациями у преподавателя. Составление девяти дополнений к скрипту продаж, перечня возможных возражений и ответов на них.
6. Отработка навыков подстройки скриптов продаж под эннеатипы покупателей. Работа с возражениями.	Работа в тройках. Общегрупповая работа. Получение обратной связи от преподавателя и участников.
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Перечень нормативно-правовых документов

Программа разработана в соответствии с положениями, статьями и пунктами:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

Рекомендуемые методические материалы, Интернет-ресурсы

1. Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей. 10-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2007. — 944 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с: ил.
3. Потребительское и финансовое поведение : учебник / Д. Г. Сандлер, А. В. Дьячкова, Е. А. Разумовская и др. ; под общ. ред. Д. Г. Сандлера ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2024. — 304 с.

4. Родионова М.Е., Назаренко С.В., Агеева Е.А., Киселева Н.И., Голубева К.В. Социология потребления : учеб. пособие / М.Е. Родионова, С.В. Назаренко, Е.А. Агеева, Н.И. Киселева, К.В. Голубева. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 189 с.

Контур КРИПТО

Документ подписан квалифицированной электронной подписью 18.03.2026

Серийный номер
срок действия

3
a2588c002b44b2c81d9620b2b49a0ca1776b7a2f
23.10.2025 - 23.01.2027

5. Сьюэлл К. Клиенты на всю жизнь / Карл Сьюэлл, Пол Браун ; пер. с англ. М. Иванова и М. Фербера. — 17-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. — 224 с.
6. Тимохина Г.С. Поведение потребителя : учеб. пособие : [в 2 ч.] / Г. С. Тимохина ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2015. Ч. 1. – 138 с.
7. Хопкинс Т. Умение продавать для «чайников».: Пер. с англ. — М.: Диалектика, 1999. — 208 с.

5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Ресурсное обеспечение программы. Участники обеспечиваются раздаточными материалами (презентация) в эл. виде. Группу сопровождает координатор: консультирование по обучающему процессу.

Кадровое обеспечение программы. В программе работают эксперты и консультанты, имеющие успешный практический опыт предпринимательской деятельности.

Контур Кристо

владелец

АНО ДПО "ИНБИТ"
МИРОШНИК ОЛЬГА ЕВГЕНЬЕВНА

Документ подписан квалифицированной
электронной подписью 18.03.2026

серийный номер
срок действия

4 a2588dd02b4ab2c8fd1620b2b49a0caf77667a2f
23.10.2025 - 23.01.2027