

Приложение № 1
к Приказу № 2026/у-ОРКС от 11 марта 2026

ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
дополнительного образования

«Основы работы с комиссионными сделками»

на 2026–2027 годы

Разработчик: Мельникова Ирина Николаевна,
менеджер образовательных продуктов
Рецензент: Морозов Федор Александрович,
кандидат экономических наук

г. Москва, 2026

Руководитель структурного
образовательного подразделения

Пенкин Н.В.

Программа рекомендована для широкого круга слушателей на территории Российской Федерации в период с 1 января 2026 года по 31 декабря 2027 года.

Программа утверждена руководителем структурного образовательного подразделения ООО «Кар Маркет Академия» Пенкиным Николаем Владимировичем 9 декабря 2025 года.

Структура и содержание общеразвивающей программы дополнительного образования

Разделы:

1. Пояснительная записка.
2. Содержание программы.
3. Оценочные материалы.
4. Организационно-педагогические условия реализации программы.

РАЗДЕЛ 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1. Цель программы: ознакомление с особенностями работы с комиссионными сделками.

1.2. Задачи программы:

- разобрать экономику комиссионного типа сделок;
- сформировать понимание отличий комиссионного типа контракта от других форматов (трейд-ин, трейд-ап и др.);
- изучить ключевые факторы, влияющие на прибыльность комиссионных продаж;
- освоить эффективные методы поиска и привлечения автомобилей для комиссионных продаж;
- изучить типовые возражения продавцов и отработать техники их нейтрализации;
- научиться выявлять ключевые мотиваторы продавца автомобиля;
- научиться убедительно презентовать преимущества комиссионной продажи;
- освоить алгоритмы действий после постановки автомобиля на реализацию;
- изучить оптимальные форматы и периодичность отчётности перед клиентом (телефон, электронная почта, мессенджеры);
- изучить тактики корректного общения при торге и снижении цены.

1.3. Результаты освоения программы:

По результатам освоения программы обучающийся должен знать:

- отличия комиссионного типа контракта от трейд-ин и трейд-ап;
- базовые принципы расчёта доходности комиссионных сделок и ключевые факторы, влияющие на их прибыльность;
- эффективные каналы поиска и привлечения автомобилей для комиссионных продаж;
- типовые возражения продавцов и причины их возникновения;
- методы выявления ключевых мотиваторов продавца и способы определения его типа;
- аргументы, демонстрирующие преимущества комиссионной продажи;
- техники преодоления возражений и ответов на вопросы продавца;
- алгоритм действий после постановки автомобиля на реализацию;
- оптимальные форматы и периодичность отчётности перед клиентом (телефон, электронная почта, мессенджеры);
- тактики корректного общения при торге и снижении цены.

По результатам освоения программы обучающийся должен уметь:

- анализировать экономическую целесообразность комиссионной сделки и рассчитывать потенциальную прибыль;
- обосновывать выгодность комиссионного формата для продавца и автосалона;
- находить потенциальных клиентов для комиссионной продажи;
- выявлять истинные мотивы продавца автомобиля и классифицировать клиентов по типам;
- подбирать индивидуальный подход к клиенту и применять техники активного слушания;
- проявлять эмпатию в коммуникации и устанавливать доверительные отношения;
- презентовать преимущества комиссионной продажи с опорой на потребности клиента;
- аргументированно обосновывать выгоду и прозрачность условий сотрудничества;
- организовывать первый контакт и предварительную консультацию;
- обрабатывать возражения и отвечать на сложные вопросы продавца;
- формировать и предоставлять отчёты в выбранных форматах;
- структурировать информацию о ходе продажи для клиента;
- вести переговоры о снижении цены, сохраняя доверие клиента.

По результатам обучения обучающийся должен обладать навыками работы с комиссионным типом контракта.

1.4. Рекомендуемое количество часов — 8 ак. часов.

Максимальная учебная нагрузка обучающегося — 8 ак. часов.

1.5. Форма обучения — очно-заочная.

РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Общие положения

- 2.1.1. Содержание общеразвивающей программы дополнительного образования направлено на удовлетворение образовательных потребностей слушателей в получении актуальных знаний по особенностям работы с комиссионными сделками.
- 2.1.2. Нормативно-правовые основы разработки программы дополнительного образования: Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ.

2.2. Содержание программы

- 2.2.1. Экономика комиссионной сделки: что надо учитывать, чтобы заработать на комиссии.
- 2.2.2. Привлечение на комиссию: где искать авто и как снять первые возражения продавца.
- 2.2.3. Переговоры с клиентом: как провести личную встречу с продавцом и закрыть сделку.
- 2.2.4. Продажа комиссионного авто: как не терять доверие клиента и договариваться о снижении цены.

2.3. Учебный план

№ п/п	Наименование разделов (модулей) и тем	Всего часов	Виды учебных занятий, учебных работ		Формы контроля
			Лекционное занятие, час	Самостоятельная работа, час	
1	Экономика комиссионной сделки: что надо учитывать, чтобы заработать на комиссии	2	1	1	Самостоятельная работа № 1
2	Привлечение на комиссию: где искать авто и как снять первые возражения продавца	2	1	1	Самостоятельная работа № 2
3	Переговоры с клиентом: как провести личную встречу с продавцом и закрыть сделку	2	1	1	Самостоятельная работа № 3
4	Продажа комиссионного авто: как не терять доверие клиента и договариваться о снижении цены	2	1	1	Самостоятельная работа № 4
Итого		8	4	4	

2.4. Календарный учебный график

№ п/п	Наименование разделов (модулей) и тем	Всего часов	Неделя 1	Неделя 2
1	Экономика комиссионной сделки: что надо учитывать, чтобы заработать на комиссии	2	Л, СР	
2	Привлечение на комиссию: где искать авто и как снять первые возражения продавца	2	Л, СР	
3	Переговоры с клиентом: как провести личную встречу с продавцом и закрыть сделку	2		Л, СР
4	Продажа комиссионного авто: как не терять доверие клиента и договариваться о снижении цены	2		Л, СР
Итого		8		

РАЗДЕЛ 3. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

3.1. Раздел программы: Экономика комиссионной сделки: что надо учитывать, чтобы заработать на комиссии

Форма: Самостоятельная работа № 1

Описание, требования к выполнению:

Рассчитать экономику комиссионной сделки на примере конкретных автомобилей.

3.2. Раздел программы: Привлечение на комиссию: где искать авто и как снять первые возражения продавца

Форма: Самостоятельная работа № 2

Описание, требования к выполнению: Отработка возражений клиента касательно продажи его автомобиля через автосалон и длительности сделки.

3.3. Раздел программы: Переговоры с клиентом: как провести личную встречу с продавцом и закрыть сделку

Форма: Самостоятельная работа № 3

Описание, требования к выполнению: Создание сценария личной встречи с клиентом и разработка алгоритма обработки каждого вопроса во время встречи.

3.4. Раздел программы: Продажа комиссионного авто: как не терять доверие клиента и договариваться о снижении цены

Форма: Самостоятельная работа № 4

Описание, требования к выполнению: Планирование диалога с клиентом для обоснования рыночной стоимости автомобиля. Поиск компромиссных решений, которые смогут удовлетворить обе стороны.

РАЗДЕЛ 4. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

4.1. Организационно-методическое и информационное обеспечение программы

Нормативные документы

1. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 24.06.2025). Глава 51. Комиссия. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027.

Литература

1. Курс молодого байера. Как выкупать автомобили с пробегом ниже их рыночной стоимости/ Василий Назарьев. Ridero, 2024 г. – 224 с. ISBN: 9785006293472.
2. Переговоры о цене: Как покупать дешево, а продавать дорого / Дмитрий Ткаченко. Альпина диджитал, 2023 – 299 с. ISBN: 9785961490558.
3. Жесткие продажи. Заставьте людей покупать при любых обстоятельствах / Дэн Кеннеди. Альпина Диджитал, 2020 г. – 259 с. ISBN (EAN): 9785961431346.

4.2. Материально-технические условия реализации программы

Материально-технические условия: занятия проходят в учебном кабинете, соответствующем действующим санитарным нормам и требованиям. Оборудование учебного кабинета: рабочее место слушателя (парта и стул) – 14 штук, плазменный телевизор, маркерная доска.

При организации образовательного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий занятия проводятся вне учебного кабинета дистанционно в соответствии с Положением об использовании электронного обучения, дистанционных образовательных технологий ООО «Кар Маркет Академия».

4.3. Кадровые условия реализации программы

Реализация программы обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее образование, соответствующее направленности дополнительной общеобразовательной программы.