

УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ

Наименование программы "Практическое управление маркетингом и продажами"
 Категория слушателей руководители и специалисты компаний
 Объем программы 500 ак.ч.
 Форма обучения очная

	Название дисциплин	Общая трудоемкость, час	Аудиторные занятия (час.), в т.ч.				Самост. работа, час	Промежуточная аттестация, час	Промежуточная аттестация
			всего	лекции	практ. занятия	иные виды учебных занятий			
1	Деловая среда бизнеса	29	16	8	4	4	12	1	зачет
2	Общий менеджмент	38	24	12	8	4	12	2	экзамен
3	Маркетинг	61	50	32	10	8	9	2	экзамен
4	Финансовый анализ	50	32	8	12	12	16	2	экзамен
5	Поведение потребителей	17	8	4	4		8	1	зачет
6	Технология бизнес-планирования	34	16	4	12		16	2	экзамен
7	Управление продажами	33	24	16	8	0	8	1	зачет
8	Реклама	25	16	16	0	0	8	1	зачет
9	Управление ценообразованием	28	16	8	8		10	2	экзамен
10	Логистика	25	12	4	8		12	1	зачет
11	Брендинг и бренд-менеджмент	25	16	8		8	8	1	зачет
12	Эффективные навыки руководителя	25	16			16	8	1	зачет
	Итого	390	246	88	64	32	212	17	
	Итоговая аттестационная работа	110	24			24	80	6	экзамен
	Всего	500	270	88	64	56	292	23	

* Иные виды учебных занятий и учебных работ: семинарские занятия, лабораторные работы, круглые столы, мастер-классы, мастерские, деловые игры, ролевые игры, тренинги, семинары по обмену опытом, выездные занятия, консультации и другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.