

Документ подписан простой электронной подписью  
 Информация о владельце:  
 ФИО: Кандрашина Елена Александровна  
 Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»  
 Дата подписания: 30.09.2022 12:44:21  
 Уникальный программный ключ:  
 b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

Директор Центра подготовки управленческих кадров

доц., канд. экон. наук Баканач О.В.

УТВЕРЖДАЮ:

(подпись)

## УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Программы профессиональной переподготовки: Маркетинг

Тип программы: базовая образовательная программа (тип А - advanced)

Направление подготовки (в рамках Государственного плана): Маркетинг

№	Наименование элемента учебного плана (раздела, модуля, дисциплины, вида работ и т.п.)	Общая трудоемкость	Форма контроля
		Ак.ч.	
1	2	3	4
1	<b>Раздел 1. Профессиональное ядро, всего:</b>	<b>120</b>	
1.1	Экономика для менеджеров	28	экзамен
1.2	Общий менеджмент	20	экзамен
1.3	Финансовый менеджмент	20	экзамен
1.4	Сравнительный менеджмент	20	экзамен
1.5	Управление проектами	32	экзамен
2	<b>Раздел 2. Функциональная подготовка, всего:</b>	<b>192</b>	
2.1	<b>Введение в маркетинг</b>	<b>20</b>	
2.1.1	Введение в маркетинг	2	зачет
2.1.2	Внешняя среда	4	диф. зачет
2.1.3	Поведение потребителя	4	диф. зачет
2.1.4	Характеристика промышленного сегмента	4	диф. зачет
2.1.5	Сегментация рынка	4	диф. зачет
2.1.6	Организация маркетинга, Современные инструменты маркетинга	2	зачет
2.2	<b>Статистические методы обработки информации</b>	<b>12</b>	диф. зачет
2.3	<b>Маркетинговые исследования</b>	<b>8</b>	диф. зачет
2.4	<b>Финансовые аспекты маркетинговых решений</b>	<b>8</b>	диф. зачет
2.5	<b>Политика продукта</b> Решения относительно товара и ассортимента продуктов Политика в области марок Решения о разработке новых продуктов и жизненный цикл продукта	<b>20</b>	экзамен
2.6	<b>Политика распределения</b> 2.6.1 Решения о распределении. Оптовая торговля и физическое распределение 2.6.2 Розничная торговля	<b>8</b>	диф. зачет
2.7	<b>Политика ценообразования</b>	<b>4</b>	зачет
2.8	<b>Политика продвижения</b> Современные технологии и инструменты продвижения Реклама. Личные продажи. Стимулирование продаж. PR	<b>20</b>	экзамен
2.9	<b>Маркетинг в интернете</b> 2.9.1 Электронная коммерция	<b>8</b>	диф. зачет

	2.9.2 Интернет-маркетинг		
2.10	<b>Он-лайн маркетинг. Интернет - технологии</b>	<b>8</b>	диф. зачет
2.11	<b>Планирование маркетинга</b> Корпоративное маркетинговое планирование организаций. Стратегическое корпоративное планирование маркетинга и процесс планирования маркетинга	<b>12</b>	диф. зачет
2.12	<b>Управление продажами</b>	<b>20</b>	экзамен
2.13	<b>Бизнес-симуляция «Управление виртуальным предприятием»</b> (с использованием КДИ* «БК:Максимум»)	<b>20</b>	диф. зачет
2.14	<b>Курсы по выбору (выбирается 2 курса из 4-х)</b>	<b>24</b>	
	Маркетинговые коммуникации: управление, оценка эффективности (тренинг)	<b>12</b>	диф. зачет
	Маркетинг и брендинг территорий (практический семинар)	<b>12</b>	диф. зачет
	Конкурентный анализ и бенчмаркинг (практический семинар)	<b>12</b>	диф. зачет
	Поведенческий маркетинг: новые инструменты воздействия на потребителей (тренинг)	<b>12</b>	диф. зачет
3.	<b><u>Раздел 3.</u></b> <b>Сквозные технологии, всего:</b>	<b>80</b>	
3.1	Стратегическое управление цифровой трансформацией бизнеса	<b>18</b>	экзамен
3.2	Информационные технологии в управлении / Маркетинг инноваций	<b>18</b>	экзамен
3.3	Эффективное построение и проведение презентаций.	<b>16</b>	диф. зачет
3.4	Практический семинар «Эффективный самоменеджмент»	<b>16</b>	диф. зачет
3.5	Стратегии и тактики эффективного переговорного процесса	<b>12</b>	диф. зачет
4.	<b><u>Раздел 4. Российская стажировка, всего:</u></b>	<b>20</b>	диф. зачет
5.	<b><u>Раздел 5. Подготовка к зарубежной стажировке</u></b> (факультативно, для заинтересованных специалистов)	<b>20</b>	диф. зачет
6.	<b><u>Раздел 6.</u></b> <b>Работа над итоговым проектом</b>	<b>120</b>	
6.1	Практическое занятие по уточнению (корректировке) постановки проблемы и задач	<b>8</b>	зачет
6.2	Практическое занятие по разработке структуры и основных элементов проекта	<b>8</b>	зачет
6.3	Разработки по проектам на примере собственной компании: по сегментации рынка, выбору рынка, позиционированию;	<b>8</b>	диф. зачет
6.4	Разработки по проектам на примере собственной компании: по политике продукта	<b>4</b>	диф. зачет
6.5	Разработки по проектам на примере собственной компании: по политике распределения	<b>8</b>	диф. зачет
6.6	Разработки по проектам на примере собственной компании: по политике ценообразования	<b>8</b>	диф. зачет
6.7	Разработки по проектам на примере собственной компании: по политике продвижения	<b>8</b>	диф. зачет
6.8	Разработки по проектам на примере собственной компании: по планированию маркетинга	<b>8</b>	диф. зачет
6.9	Финансовый расчет бизнес-плана. Оценка Рисков. Оценка эффективности проекта	<b>16</b>	экзамен
6.10	Проектное консультирование	<b>20</b>	зачет
6.11	Независимая экспертиза проекта	<b>8</b>	зачет
6.12	Предварительная защита проекта	<b>8</b>	защита без оценки
6.13	Защита проекта	<b>8</b>	защита с оценкой
	<b>ИТОГО:</b>	<b>552</b>	