

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Высшая школа спортивного менеджмента

ОБСУЖДЕНО И ОДОБРЕНО
на Ученом совете институтов и
школ дополнительного
профессионального образования

Протокол № 60

от «15» марта 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по дополнительному
профессиональному образованию

Е.А. Диденко

2021 г.



УЧЕБНЫЙ ПЛАН

программы профессиональной переподготовки
Менеджер по маркетингу и управлению продажами

Требования к уровню образования слушателей	– лица, имеющие высшее образование, лица, получающие высшее образование - лица, имеющие среднее профессиональное образование, лица, получающие среднее профессиональное образование.
Категории слушателей	- москвичи и жители других регионов категории, работающие в Москве 50+; - мамы с детьми до 7 лет, - сотрудники отделов маркетинга и продаж бизнес-организаций, граждане, желающие приобрести компетенции в сфере маркетинга и управления продажами
Срок обучения	трудоемкость программы 256 часа, 7 зачетных единиц, 7 недель
Форма обучения	очно-заочная, с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения
Режим занятий	не более 8 часов в день

№ № п/ п	Наименование модуля	Трудоемко сть		В том числе			Самос тояте льная работ а ¹	Форма контроля
				Аудиторные занятия				
		В зачет ных един ицах	В час ах	Всег о	из них			
					Лекц ии ¹	Прак тиче ские заня тия		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Дисциплина 1. Анализ рынка и проведение маркетинговых исследований	1	36	9	3	6	27	Дифференцированный зачет методом выполнения практического задания
2	Дисциплина 2. Разработка и реализация комплекса маркетинга - маркетинговых программ	1	36	15	10	5	21	Дифференцированный зачет методом тестирования
3	Дисциплина 3. Управление маркетинговой деятельностью организации	1	36	9	3	6	27	Дифференцированный зачет методом выполнения практического задания
4	Дисциплина 4. Продажи, их виды и особенности.	1	36	12	6	6	24	Дифференцированный зачет методом тестирования

¹С применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения

5	Дисциплина 5. Практика продаж на различных этапах.	1	36	12	6	6	24	Дифференцированный зачет методом тестирования
6	Дисциплина 6. Клиентский опыт в продажах	1	36	12	6	6	24	Дифференцированный зачет методом выполнения практического задания
7	Дисциплина 7. Организация работы подразделения продаж.	1	36	12	8	4	24	Дифференцированный зачет методом тестирования
8	Итоговая аттестация		4				4	Экзамен
9	Общая трудоемкость программы	7	256	81	42	39	175	

Программа разработана преподавателями: Асафьев Алексей Эрнестович, канд. матем. наук, партнер компании «Смарт Бизнес Технологии», более 20 лет опыта работы в международном бизнес-консалтинге, 150 публикаций и научных трудов; Прокудина Ольга Викторовна, директор Высшей школы спортивного менеджмента.

Директор Высшей школы
спортивного менеджмента

«15» марта 2021 г.




О.В. Прокудина