

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

Высшая школа спортивного менеджмента
Календарный учебный график
программы профессиональной переподготовки
«Менеджер по маркетингу и управлению продажам»
Объем программы 256 часов
Форма обучения – очно-заочная с применением ЭО и ДОТ
Образовательный процесс по программе может осуществляться в течение всего учебного года. Занятия проводятся по мере комплектования учебных групп.

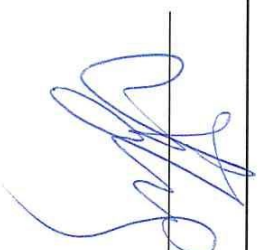
№	Наименование дисциплины (модулей)	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя	ПА	КР	СР	ИА	ИТОГО
1	Дисциплина 1. Анализ рынка и проведение маркетинговых исследований	36							2	9	25		36
2	Дисциплина 2. Разработка и реализация комплекса маркетинга - маркетинговых программ		36						2	15	21		36
3	Дисциплина 3. Управление маркетинговой деятельностью организации			36					2	9	25		36
4	Дисциплина 4. Продажи, их виды				36				2	12	22		36

	и особенности																			
5	Дисциплина 5. Практика продаж на различных этапах					36				2	12	24								36
6	Дисциплина 6 Клиентский опыт в продажах.						36			2	12	22								36
9	Дисциплина 7. Организация работы подразделения продаж									2	12	24								36
	Итоговая аттестация																			4
	ВСЕГО	36	36	36	36	36	36	36	36	14	81	157	4	4	4	4	4	4	4	256

Условные обозначения																				
ПА	Промежуточная аттестация																			
П	Практика																			
С	Стажировка																			
ИА	Итоговая аттестация																			
КР	Контактная работа																			
СР	Самостоятельная работа																			

Директор Высшей школы спортивного менеджмента

« 15 » марта 2021 г.



О.В. Прокудина