

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

программы профессиональной переподготовки "БИЗНЕС-АДМИНИСТРИРОВАНИЕ", специализация «УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ И ПРОДАЖАМИ»

Цель	подготовка действующих и будущих руководителей бизнеса, предпринимателей и менеджеров государственных и негосударственных предприятий, желающих получить системное образование в области менеджмента, углубить свои знания в области финансов, развить практические навыки с использованием инструментов управления бизнесом
Срок обучения	9 месяцев
Форма обучения	очно-заочная
Режим занятий	1 раз в 2-3 недели: пятница - вечер, суббота, воскресенье - весь день

НАИМЕНОВАНИЕ УЧЕБНОЙ, ДИСЦИПЛИНЫ, МОДУЛЯ	ВСЕГО ЧАСОВ ТРУДОЕМОСТИ	ВСЕГО АУДИТОРНЫХ ЧАСОВ	ФОРМА КОНТРОЛЯ
БАЗОВЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ	430	200	
Экономика для менеджеров	28	20	зачет
Правовое обеспечение бизнеса	24	16	зачет
Разработка конкурентной стратегии компании	60	30	экзамен
Управление маркетингом и продажами	28	20	экзамен
Бухгалтерский (финансовый учет)	56	20	зачет
Управленческий учет	40	16	зачет
Налоги и налогообложение	40	16	зачет
Финансовый менеджмент	60	20	экзамен
Менеджмент	52	16	экзамен
Управление человеческими ресурсами	22	16	экзамен
Кейс	20	10	зачет
ДИСЦИПЛИНЫ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ «УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ И ПРОДАЖАМИ»	112	96	
4P маркетинга: товарная, сбытовая, ценовая и коммуникационная политики	36	32	зачет
Управление продажами: стратегия, каналы, организация и планирование продаж, формирование команды	36	32	зачет
Маркетинговые стратегии для продвижения бизнеса	20	16	зачет
Бренд-менеджмент	20	16	зачет
ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	66	10	ИТОГОВЫЙ экзамен
ОБЩАЯ ТРУДОЕМОСТЬ ПРОГРАММЫ	608	306	