

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 № 47
от «19» февраля 2025 г.

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по дополнительному
профессиональному образованию



Е.А. Диденко

2025г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы профессиональной переподготовки
«Менеджер по диджитал маркетингу и продажам»

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	- граждане, ищащие работу и обратившиеся в органы службы занятости, включая безработных граждан; граждане в возрасте 50 лет и старше; граждане предпенсионного возраста; женщины, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком в возрасте до 3-х лет, женщины, не состоящие в трудовых отношениях и имеющие детей дошкольного возраста; - 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, 10 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	Трудоемкость		В том числе			Сам осто ятел ьная рабо та ¹	Форма контроля
				Аудиторные занятия		из них		
		В зачет ных едини цах	В часа х	Всего	Лекц ии ¹	Прак тиче ские занят ия		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Дисциплина 1. Введение в маркетинг, диджитал маркетинг. Анализ аудитории и конкурентов	1	36	18	4	14	18	Дифференцированный зачет, электронное тестирование
2	Дисциплина 2. Разработка комплекса диджитал маркетинга организации	1	36	18	4	14	18	Выполнение практического задания
3	Дисциплина 3. Разработка маркетинговой стратегии, основанной на ценностях	1	36	18	4	14	18	Дифференцированный зачет, электронное тестирование
4	Дисциплина 4. Продажи, их виды и особенности	1	72	36	8	28	36	Дифференцированный зачет, электронное тестирование
5	Дисциплина 5 Продажи на различных этапах. Клиентский опыт	1	36	18	4	14	18	Выполнение практического задания
6	Дисциплина 6. Организация работы подразделения продаж	1	36	18	4	14	18	Дифференцированный зачет, электронное тестирование
8	Итоговая аттестация		4	4		4		Экзамен
9	Общая трудоемкость программы	7	256	130	28	102	126	

Программа разработана преподавателями: Кирпичева Мария Александровна, к. эк. наук, начальник Управления маркетинга Финансового университета; Прокудина Ольга Викторовна, директор Высшей школы спортивного менеджмента.

Директор Высшей школы спортивного менеджмента

«17» февраля 2025 г.

О.В. Прокудина

¹С применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения