

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования

«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

(Финансовый университет)

Высшая школа менеджмента и технологий

Календарный учебный график

программы профессиональной переподготовки

«Менеджер по диджитал маркетингу и продажам»

Объем программы 256 часов

Продолжительность обучения 10 недель

Форма обучения – очно-заочная с применением ЭО и ДОТ

№ п/п	Наименование дисциплины (модулей)	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя	8 неделя	9 неделя	10 неделя	ПА	КР	СР	ИА	ИТОГО
1	Дисциплина 1. Введение в маркетинг, диджитал маркетинг. Анализ аудитории и конкурентов.	36										2	18	18		36
2	Дисциплина 2. Разработка комплекса маркетинга организации		36									2	18	18		36
3	Дисциплина 3. Разработка маркетинговой стратегии, основанной на ценностях			20	16							2	18	18		36
4	Дисциплина 4. Продажи, их виды и особенности				36	36						2	36	36		72
5	Дисциплина 5. Практика продаж на различных этапах, клиентский опыт							20	16			2	18	18		36

6	Дисциплина 6. Организация работы по разделению продаж									20	16	20	2	18	18		36
	Итоговая аттестация											4		4		4	4
	ВСЕГО	36	36	20	16	36	36	20	36	16	16	24	16	130	126	4	256

Условные обозначения: ПА – Промежуточная аттестация; КР – Контактная работа; СР – Самостоятельная работа; ИА – итоговая аттестация

Директор Высшей школы
менеджмента и технологий
« 17 » 02 2025 г.



О.В. Прокудина