Документ подписан простой электронной подписью

ФИО: Цветког Риксолай Александрежономная некоммерческая организация высшего Должноси: Ректор образования «Московская международная высшая шко Дата получания: 18 05.2025 16:42:33
Уникал МИЛБИВ ограммный ключ:

8580620977990-5777-505 14472322 11 7 образования «Московская международная высшая школа

858e6298f3889af733af85d4170378d0a7d270e9

(Институт МИРБИС)

ОДОБРЕНО Решением Ученого совета от 29.06.2023 протокол № 10

| УТВЕРЖДАЮ | |
|-----------------|--------------|
| Ректор | |
| <u>-</u> | Н.А. Цветков |
| 29 июня 2023 г. | , |

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки «Маркетинг: стратегическая устойчивость предприятий на конкурентном рынке»

Очно-заочная форма обучения

Срок обучения – 360 часов

| | | Трудоемкость (часы) | | | | |
|------|---|----------------------------|-------------------|---|-----------------------------|--------------------------|
| Nº | Название разделов, дисциплин/ модулей | Общая трудоём- кость | Кол Аудиторные | нтактные часы С использованием дистанционных образовательных технологий | - Самостоятельная работа | Форма итогового контроля |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 8 |
| 1. | Общая часть, всего: | 90 | 70 | 8 | 12 | |
| 1.1. | Экономика для менеджеров | 20 | 15 | 1 | 4 | зачет |
| 1.2. | Общий менеджмент | 20 | 15 | 1 | 4 | зачет |
| 1.3 | Финансы и управленческий учет | 25 | 20 | 2 | 3 | зачет |
| 1.4. | Управление персоналом | 25 | 20 | 4 | 1 | зачет |
| 2. | Специализация | 250 | 205 | 23 | 22 | |
| 2.1. | Стратегический менеджмент | 35 | 30 | 3 | 2 | экзамен |
| 2.2. | Управление маркетингом в организации | 30 | 25 | 1 | 4 | экзамен |
| 2.3. | Профессиональные навыки и деятельность менеджера | 35 | 30 | 1 | 4 | экзамен |
| 2.4. | Конкуренция и анализ рынка | 25 | 20 | 3 | 2 | зачет |
| 2.5. | Стратегический маркетинг | 30 | 25 | 3 | 2 | экзамен |
| 2.6. | Маркетинговые коммуникации и поведение потребителей | 25 | 20 | 4 | 1 | зачет |
| 2.7. | Правовое обеспечение коммерческой деятельности | 20 | 15 | 4 | 1 | зачет |
| 2.8. | Управление каналами распределения | 25 | 20 | 2 | 3 | экзамен |
| 2.9. | Маркетинговые | 25 | 20 | 2 | 3 | экзамен |

| | исследования и управление ценами | | | | | |
|----|-------------------------------------|-----|-----|----|----|---------------------|
| 3. | Итоговая аттестация | 20 | 10 | - | 10 | защита с оценкой |
| | Итого: | 360 | 285 | 31 | 44 | |