

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы профессиональной переподготовки
«Маркетинг и управление продажами»

№ п/п	Наименование дисциплин и их основные модули	Всего, час.	Формы контроля
Модуль 1	Основы маркетинга.	16	Тестирование (текущий контроль знаний)
Модуль 2	Методы маркетинговых исследований.	20	
Модуль 3	Планирование маркетинга.	28	
Модуль 4	Товарная политика.	16	
Модуль 5	Управление сбытом.	12	
Модуль 6	Организация продаж.	36	
Модуль 7	Стратегия, планирование, прогнозирование продаж.	16	
Модуль 8	Направления и формы продаж.	16	
Модуль 9	Управление поведением потребителей.	8	
Модуль 10	Маркетинговые коммуникации, коммуникативная политика организации.	36	
Модуль 11	Маркетинг менеджмент, организационный маркетинг.	24	
12	Стажировка	24	Подготовка отчёта о стажировке
13	Итоговая аттестация:	8	-
13.1	Экзамен (тестирование) и/или защита итоговой работы	8	-
	Итого	260	-