

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

## 2. УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: Врио ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Наименование

программы

**МВА «Маркетинг и продажи»**

Дата подписания: 23.06.2023 13:13:42

Категория слушателей

**руководители и специалисты компаний**

Уникальный программный ключ:

Объем программы

**1500 ак.ч.**

b2fd765521f4c570b8c6e8e502a10b4f1de8ae0d

Форма обучения

**очная**

	Название дисциплин	Общая трудоемкость, час	Аудиторные занятия (час.), в т.ч.				Самост. работа, час	Промежуточная аттестация, час	Форма промежуточной аттестации
			всего	лекции	практ. занятия	иные виды учебных занятий			
<b>Блок 1. Основы бизнеса и экономики</b>									
1	Экономика для менеджеров	38	12	8	4		24	2	экзамен
2	Среда бизнеса	41	20	12	8		20	1	зачет
3	Бухгалтерский учет и отчетность	46	20	12	8		24	2	экзамен
4	Мировая экономика и международная бизнес-	33	8	4	4		24	1	зачет
5	Рынок ценных бумаг	25	8	4	4		16	1	зачет
6	Цифровая экономика и трансформация бизнеса	33	16	8	8		16	1	зачет
	<b>Итого по блоку 1</b>	<b>216</b>	<b>84</b>	<b>48</b>	<b>36</b>	<b>0</b>	<b>124</b>	<b>8</b>	
<b>Блок 2. Профессиональные дисциплины в области менеджмента</b>									
1	Общий менеджмент	118	36	16	10	10	80	2	экзамен
2	Организационное поведение	37	16	12	4		20	1	зачет
3	Корпоративное управление	22	8	4	4		12	2	экзамен
4	Стратегический менеджмент	29	16	12	4		12	1	зачет
5	Маркетинг	120	82	30	40	12	36	2	экзамен
6	Финансовый менеджмент	19	8	4	4		10	1	зачет
7	Инновационный менеджмент	21	8	4		4	12	1	зачет
8	Управление персоналом	58	24	12	4	8	32	2	экзамен
9	Технология бизнес-планирования	58	24	8	16		32	2	экзамен
10	Финансовый анализ	58	24	8	16		32	2	экзамен
11	Управление изменениями	25	8	4	4		16	1	зачет
12	Методы исследования в бизнесе	37	20	8	8	4	16	1	зачет
13	Имиджелогия	25	4	2	2		20	1	зачет
	<b>Итого по блоку 2</b>	<b>627</b>	<b>278</b>	<b>124</b>	<b>116</b>	<b>38</b>	<b>330</b>	<b>19</b>	
<b>Блок 3. Специальные дисциплины</b>									
1	Мотивация и стимулирование персонала	26	8	4	4		16	2	экзамен

2	Оценка и развитие персонала	25	8	4	4		16	1	зачет
3	Корпоративные финансы	31	16	8	8		14	1	зачет
4	Командообразование в организации	21	8	4	2	2	12	1	зачет
5	Конфликтология	21	8	4	2	2	12	1	зачет
6	Реклама	27	8	4	4		18	1	зачет
7	Маркетинговые исследования	27	12	8	4		14	1	зачет
8	Поведение потребителей	24	8	4	4		14	2	экзамен
9	Интернет-маркетинг	33	16	8	4	4	16	1	зачет
10	Брендинг	61	28	8	12	8	32	1	зачет
	<b>Итого по блоку 3</b>	<b>296</b>	<b>120</b>	<b>56</b>	<b>48</b>	<b>16</b>	<b>164</b>	<b>12</b>	
<b>Блок 4. Личностное и профессиональное развитие (6 тренингов по выбору)</b>									
1	Навыки эффективного руководителя	81	66			66	14	1	зачет
	<b>Итого по блоку 4</b>	<b>81</b>	<b>66</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>66</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	
	<b>Итого по всем блокам</b>	<b>1220</b>	<b>548</b>	<b>228</b>	<b>200</b>	<b>120</b>	<b>632</b>	<b>40</b>	
	<b>Итоговая аттестационная работа</b>	<b>306</b>	<b>180</b>			<b>180</b>	<b>120</b>	<b>6</b>	<b>экзамен</b>
	<b>Всего</b>	<b>1526</b>	<b>728</b>	<b>228</b>	<b>200</b>	<b>300</b>	<b>752</b>	<b>46</b>	

\* Иные виды учебных занятий и учебных работ: семинарские занятия, лабораторные работы, круглые столы, мастер-классы, мастерские, деловые игры, ролевые игры, тренинги, семинары по обмену опытом, выездные занятия, консультации и другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.