УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ

«Управление маркетингом и продажами»

№ п/п	Наименование разделов программы	Общая трудоёмкость, час	В том числе, час				Форма контроля
			Аудиторные			Самостоятельная работа	
			всего	лекции	практика, тренинги		
1	Менеджмент	20	8	4	4	12	зачёт
2	Финансовый менеджмент	18	6	4	2	12	экзамен
3	Маркетинг	18	6	4	2	12	зачёт
4	Статистический анализ данных spss	20	8	4	4	12	экзамен
5	Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации	24	20	6	14	4	экзамен
6	Налоги и налогообложение	22	10	4	6	12	зачёт
7	Маркетинговые исследования	20	8	6	2	12	экзамен
8	Планирование и бюджетирование	20	8	4	4	12	экзамен
9	Методы стимулирования продаж	20	8	4	4	12	зачёт
10	Технологии продаж	22	12	4	8	10	экзамен
11	Информационные технологии в менеджменте	24	14	4	10	10	зачет
12	Реклама и антикризисный пиар	22	12	6	6	10	зачёт
	Оформление и защита выпускной аттестационной работы	20				20	Защита АР
	Итого	270	120	54	66	150	

Календарный учебный график Сроки обучения с 14.09 по 5.12.2015

месяц	сентябрь				октябрь					ноябрь					декабрь			
дата	1-09-5.09	7.09-12.09	14.09-19.09	21.09-26.09	28.09-3.10	5.10-10.10	12.10-17.10	19.10-24.10	26.10-31.10	2.11-7.11	9.11-14.11	16.11-21.11	23.11-28.11	30.11—5.12	7.12-12.12	14.12-19.12	21-12-26.12	28.12-2.01
неделя	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18