

УЧЕБНЫЙ ПЛАН «Управление продажами»

<p>Категория обучающихся: граждане старше 18 лет</p> <p>Минимальный уровень образования принимаемых на обучение: среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере)</p> <p>Количество мест в группе: 20</p>	<p>Форма обучения: очно-заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий</p> <p>Недельная нагрузка: 30 часов</p>
<p>Продолжительность: 256 часов (9 недель)</p>	<p>Режим занятий обучения: 5 дней в неделю по 6 часов</p>

№ п/п	Наименование дисциплин (модулей, курсов), разделов, тем	Общая трудоемкость ч.	Всего контактн. ч		Контактные часы			СРС, ч.	Формы Контроля
			синхронных	асинхронных	лекции	лабораторные работы	практические и семинарские занятия		
1.	Блок общепрофессиональных дисциплин	90	40	20	20	-	40	30	-
1.1	Менеджмент	18	8	4	4	-	8	6	Зачет
1.2	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	36	16	8	8	-	16	12	Экзамен
1.3	Психология делового общения	36	16	8	8	-	16	12	Экзамен
2.	Блок специализированных дисциплин	162	72	36	36	-	72	54	-
2.1	Обслуживание покупателя (клиента)	36	16	8	8	-	16	12	Экзамен
2.2	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	18	8	4	4	-	8	6	Зачет
2.3	Маркетинг	18	8	4	4	-	8	6	Зачет
2.4	Управление продажами	54	24	12	12	-	24	18	Экзамен
2.5	Поведение потребителей и продвижение товара	36	16	8	8	-	16	12	Экзамен
3.	Итоговая аттестация	4	2	2	-	-	4	-	Экзамен
	ВСЕГО:	256	114	58	56	-	116	84	