

**Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики"  
Высшая школа менеджмента**

6.19.3-03/1705-01

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор по дополнительному  
профессиональному образованию

\_\_\_\_\_ Е.А. Коваль

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**УЧЕБНЫЙ ПЛАН**

**программы профессиональной переподготовки  
"Управление продажами и маркетингом компании"  
на 2017-2020 учебные годы**

**Направление подготовки:** менеджмент

Программа реализуется как раздел (модуль) дополнительной профессиональной программы для получения дополнительной квалификации "Мастер делового администрирования - Master of Business Administration (МВА)", специализация «МВА – маркетинг и продажи».

**Цель обучения:** приобретение системных знаний для выполнения нового вида профессиональной деятельности в сфере управления маркетингом и продажами с формированием (совершенствованием) следующих компетенций: формирование маркетингового мышления, способности эффективно действовать на высококонкурентных рынках и эффективно взаимодействовать с руководителями и специалистами маркетинговой службы на основе знания концепций, маркетинговых инструментов и понимания значения маркетинга для ведения бизнеса, формирование способности к самоменеджменту, развитие стратегического мышления, лидерских качеств, способности к инновациям; совершенствование навыков межличностного взаимодействия и командной работы; способствование непрерывному обучению и личностному развитию.

**Категория слушателей:** лица, имеющие высшее образование

**Трудоемкость программы:** 27 зачетных единиц, 1026 часов, в том числе 452 аудиторных часа

**Минимальный срок обучения:** от 1 года 3 месяцев

**Форма обучения:** очно-заочная

№ п/п	Наименование дисциплин	Трудоемкость		Аудиторные часы	Внеаудиторная работа (самостоятельная)	Форма контроля
		в зачетных единицах	в часах			
1	2	3	4	5	6	7
1	Маркетинг-менеджмент	2	76	36	40	экзамен
2	Маркетинговые исследования	1	38	16	22	зачет
3	Продакт-менеджмент	1	38	12	26	зачет
4	Брендинг	1	38	20	18	экзамен
5	Ценообразование	1	38	24	14	экзамен
6	Интегрированные маркетинговые коммуникации	1	38	24	14	экзамен
7	Трейд-маркетинг	1	38	12	26	зачет
8	Управление продажами	2	76	24	52	экзамен
9	Построение систем дистрибуции	1	38	16	22	экзамен
10	Организация розничных продаж	1	38	16	22	экзамен
11	Стратегический менеджмент	2,5	95	32	63	экзамен
12	Мастерские	<b>7,5</b>	<b>285</b>	<b>120</b>	<b>165</b>	
12.1.	Мастерская "Практический маркетинг"	1,5	57	28	29	зачет
12.2.	Мастерская "Процессный подход к организации продаж"	1	38	16	22	зачет

12.3.	Мастерская "Логистика в продажах"	1	38	16	22	зачет
12.4.	Мастерская "ИТ в маркетинге и продажах"	1,5	57	20	37	зачет
12.5.	Мастерская "Разработка систем мотивации в продажах и маркетинге"	1,5	57	24	33	зачет
12.6.	Мастерская "Эффективные коммуникации"	1	38	16	22	зачет
	<b>Дисциплины по выбору (не менее 100 аудиторных часов, 5 дисциплин из 11)</b>	<b>5</b>	<b>190</b>	<b>100</b>	<b>90</b>	
13	Стратегическое управление затратами	1	38	20	18	зачет
14	Интернет-маркетинг	1	38	20	18	зачет
15	Переговоры и презентации: технологии эффективных коммуникаций	1	38	20	18	зачет
16	Практические методики продаж	1	38	20	18	зачет
17	Базы данных, управление взаимоотношениями с клиентами, CRM-системы	1	38	20	18	зачет
18	Построение филиальной сети	1	38	20	18	зачет
19	Франчайзинг	1	38	20	18	зачет
20	Промышленный маркетинг	1	38	20	18	зачет
21	Юридическое сопровождение бизнеса	1	38	20	18	зачет
22	Зрелость менеджмента компании	1	38	20	18	зачет
23	Корпоративное управление	1	38	20	18	зачет
	<b>ИТОГО:</b>	<b>27</b>	<b>1026</b>	<b>452</b>	<b>574</b>	<b>8 экзаменов, 14 зачетов</b>
<b>Итоговая аттестация:</b>		<b>подготовка и защита аттестационной работы</b>				

Декан Высшей школы менеджмента

С.Р. Филонович

**Исполнитель:**

Давыдова Е.В.  
(495) 621-82-78