

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»  
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА**

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор по дополнительному  
профессиональному образованию

Е.А. Коваль

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**УЧЕБНЫЙ ПЛАН**  
**программы профессиональной переподготовки**  
**«Управление продажами и маркетингом компании»**  
**на 2015-2018 учебные годы**

**Направление подготовки:** менеджмент.

**Цель программы:** формирование компетенций, необходимых для эффективного управления маркетингом и продажами и позволяющих повысить конкурентоспособность бизнеса.

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

**Категория слушателей:** лица, имеющие высшее образование, а также выпускники программ MBA, Executive MBA.

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

**Срок обучения:** 19 месяцев.

**Режим занятий:** 3-4 дня в неделю по 4 аудиторных часа.

**Форма обучения:** очно-заочная.

| № п/п | Наименование дисциплины                    | Трудоемкость        |            | Всего аудиторных часы | Внеаудиторная (самостоятельная) работа | Форма контроля |
|-------|--|---------------------|------------|-----------------------|--|----------------|
|       |  | в зачетных единицах | в часах    |                       |  |                |
| 1.    | Маркетинг-менеджмент                       | 2                   | 76         | 28                    | 48                                     | экзамен        |
| 2.    | Маркетинговые исследования                 | 1                   | 38         | 16                    | 22                                     | зачет          |
| 3.    | Продакт-менеджмент                         | 1                   | 38         | 12                    | 26                                     | зачет          |
| 4.    | Маркетинг услуг                            | 1                   | 38         | 16                    | 22                                     | экзамен        |
| 5.    | Брендинг                                   | 1                   | 38         | 20                    | 18                                     | экзамен        |
| 6.    | Ценообразование                            | 1                   | 38         | 24                    | 14                                     | экзамен        |
| 7.    | Интегрированные маркетинговые коммуникации | 1                   | 38         | 24                    | 14                                     | экзамен        |
| 8.    | Трейд-маркетинг                            | 1                   | 38         | 12                    | 26                                     | зачет          |
| 9.    | Управление продажами                       | 2                   | 76         | 24                    | 52                                     | экзамен        |
| 10.   | Построение систем дистрибуции              | 1                   | 38         | 16                    | 22                                     | экзамен        |
| 11.   | Организация розничных продаж               | 1                   | 38         | 16                    | 22                                     | экзамен        |
| 12.   | <b>Мастерские</b>                          | <b>9</b>            | <b>342</b> | <b>144</b>            | <b>198</b>                             |                |
| 12.1  | Мастерская "Стратегический менеджмент"     | 1,5                 | 57         | 24                    | 33                                     | зачет          |
| 12.2  | Мастерская "Практический маркетинг"        | 1,5                 | 57         | 28                    | 29                                     | зачет          |

| № п/п | Наименование дисциплины  | Трудоемкость                              |             | Всего аудиторных часы | Внеаудиторная (самостоятельная) работа | Форма контроля                 |
|-------|--|---|-------------|-----------------------|--|--------------------------------|
|       |  | в зачетных единицах                       | в часах     |                       |  |                                |
| 12.3  | Мастерская "Процессный подход к организации продаж"                | 1   | 38          | 16                    | 22                                     | зачет                          |
| 12.4  | Мастерская "Логистика в продажах"                                  | 1   | 38          | 16                    | 22                                     | зачет                          |
| 12.5  | Мастерская "ИТ в маркетинге и продажах"                            | 1,5                                       | 57          | 20                    | 37                                     | зачет                          |
| 12.6  | Мастерская "Разработка систем мотивации в продажах и маркетинге"   | 1,5                                       | 57          | 24                    | 33                                     | зачет                          |
| 12.7  | Мастерская "Эффективные коммуникации"                              | 1   | 38          | 16                    | 22                                     | зачет                          |
|       | <b>Курсы по выбору (5 из 13)</b>                                   | <b>5</b>                                  | <b>190</b>  | <b>100</b>            | <b>90</b>                              |                                |
| 13.1  | Стратегическое управление затратами                                | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.2  | Интернет-маркетинг   | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.3  | Переговоры и презентации: технологии эффективных коммуникаций      | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.4  | Практические методики продаж                                       | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.5  | Базы данных, управление взаимоотношениями с клиентами, CRM-системы | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.6  | Построение филиальной сети   | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.7  | Франчайзинг  | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.8  | Промышленный маркетинг   | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.9  | Юридическое сопровождение бизнеса                                  | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.10 | Зрелость менеджмента компании                                      | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.11 | Маркетинговые факторы результативности бизнеса                     | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.12 | Маркетинг инноваций  | 1   | 38          | 20                    | 18                                     | зачет                          |
| 13.13 | 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, 15 зачетов</b> |
|       | <b>Итоговая аттестация:</b>  | подготовка и защита аттестационной работы |             |                       |  |                                |

Декан ВШМ

С.Р. Филонович

Исполнитель:  
Давыдова Е.В.  
(495) 629-38-61