

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

6.19.3-03/0305-05

УТВЕРЖДАЮ

Директор по дополнительному
профессиональному образованию

_____ Е.А. Коваль
_____ 20__ г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы

для получения дополнительной квалификации

"Мастер делового администрирования - Master of Business Administration (MBA)"

специализация **"MBA - маркетинг и продажи"**

на 2017-2020 учебные годы

Направление подготовки: менеджмент

Цель обучения: формирование компетенций профессиональных управляющих с учетом предыдущего опыта работы в бизнесе и менеджменте: развитие стратегического, проектного мышления, лидерских качеств, ориентации на результат, способности к инновациям и самоменеджменту, анализу и моделированию бизнес-процессов, приобретение навыков 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, совершенствование навыков межличностного взаимодействия и командной работы; способствование непрерывному обучению и личностному развитию; приобретение новых знаний и навыков в сфере управления маркетингом и продажами

Категория слушателей: лица, имеющие высшее образование и стаж практической работы не менее 2-х лет

Трудоемкость программы: 55 зачетных единиц, 2090 часов, в том числе 926 аудиторных часов

Срок обучения: 2 года 2 месяца

Форма обучения: очно-заочная

№ п/п	Наименование циклов и дисциплин	Трудоемкость		Аудиторные часы	Внеаудиторная работа (самостоятельная)	Форма контроля
		в зачетных единицах	в часах			
1	2	3	4	5	6	7
I. Научные основы бизнеса и менеджмента						
1.1.	Понимание среды бизнеса	2	76	40	36	зачет
1.2.	Экономика для менеджеров	2	76	32	44	экзамен
1.3.	Разработка и принятие управленческих решений	2	76	32	44	экзамен
1.4.	Профессиональные навыки менеджера	1	38	32	6	зачет
1.5.	Организационное поведение	2	76	32	44	экзамен
1.6.	Количественные методы в менеджменте	2	76	32	44	экзамен
1.7.	Финансовый и управленческий учет	2	76	36	40	экзамен
	ВСЕГО по I циклу	13	494	236	258	
II. Базовые профессиональные дисциплины в области менеджмента						
2.1.	Стратегическое мышление	1	38	24	14	зачет
2.2.	Управление организационными изменениями	1	38	28	10	экзамен
2.3.	Управление проектами	2	76	24	52	экзамен
2.4.	Финансовый менеджмент и финансовый анализ	3	114	52	62	экзамен
2.5.	Управление человеческими ресурсами	1	38	28	10	экзамен
2.6.	Управление производством и операциями	2	76	20	56	экзамен
2.7.	Логистика и управление запасами	2	76	38	38	экзамен
2.8.	Информационные технологии	1	38	24	14	экзамен

ВСЕГО по II циклу		13	494	238	256	
III. Специальные дисциплины						
3.1.	Маркетинг-менеджмент	2	76	36	40	экзамен
3.2.	Маркетинговые исследования	1	38	16	22	зачет
3.3.	Продакт-менеджмент	1	38	12	26	зачет
3.4.	Брендинг	1	38	20	18	экзамен
3.5.	Ценообразование	1	38	24	14	экзамен
3.6.	Интегрированные маркетинговые коммуникации	1	38	24	14	экзамен
3.7.	Трейд-маркетинг	1	38	12	26	зачет
3.8.	Управление продажами	2	76	24	52	экзамен
3.9.	Построение систем дистрибуции	1	38	16	22	экзамен
3.10.	Организация розничных продаж	1	38	16	22	экзамен
3.11.	Стратегический менеджмент	2,5	95	32	63	экзамен
3.12.	Мастерские	7,5	285	120	165	
3.12.1.	Мастерская "Практический маркетинг"	1,5	57	28	29	зачет
3.12.2.	Мастерская "Процессный подход к организации продаж"	1	38	16	22	зачет
3.12.3.	Мастерская "Логистика в продажах"	1	38	16	22	зачет
3.12.4.	Мастерская "ИТ в маркетинге и продажах"	1,5	57	20	37	зачет
3.12.5.	Мастерская "Разработка систем мотивации в продажах и маркетинге"	1,5	57	24	33	зачет
3.12.6.	Мастерская "Эффективные коммуникации"	1	38	16	22	зачет
	Дисциплины по выбору (не менее 100 аудиторных часов, 5 дисциплин из 11)	5	190	100	90	
3.13.	Стратегическое управление затратами	1	38	20	18	зачет
3.14.	Интернет-маркетинг	1	38	20	18	зачет
3.15.	Переговоры и презентации: технологии эффективных коммуникаций	1	38	20	18	зачет
3.16.	Практические методики продаж	1	38	20	18	зачет
3.17.	Базы данных, управление взаимоотношениями с клиентами, CRM-системы	1	38	20	18	зачет
3.18.	Построение филиальной сети	1	38	20	18	зачет
3.19.	Франчайзинг	1	38	20	18	зачет
3.20.	Промышленный маркетинг	1	38	20	18	зачет
3.21.	Юридическое сопровождение бизнеса	1	38	20	18	зачет
3.22.	Зрелость менеджмента компании	1	38	20	18	зачет
3.23.	Корпоративное управление	1	38	20	18	зачет
	ВСЕГО по III циклу	27	1026	452	574	
	ИТОГО по I-III циклу	53	2014	926	1088	20 экзаменов, 17 зачетов
Итоговая аттестация:		2	76		76	
1.	Подготовка и защита квалификационной работы	2	76		76	
ИТОГО:		55	2090	926	1164	

Декан Высшей школы менеджмента

С.Р. Филонович

Исполнитель:
Давыдова Е.В.
(495) 621-82-78