

**УЧЕБНЫЙ ПЛАН**  
**«Управление продажами»**

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего ауд. часов.	Из них:		Форма контроля (экзамен, зачет)
			Лекции	Практические и семинарские занятия.	
1	2	3	4	5	6
1.	<b>Общепрофессиональные дисциплины</b>				
1.1	Менеджмент	18	6	10	2 (зачет)
1.2	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	36	12	22	2 (экзамен)
1.3.	Психология делового общения	36	12	22	2 (экзамен)
	<b>ИТОГО:</b>	90	30	54	6
2.	<b>Специальные дисциплины</b>				
2.1	Обслуживание покупателя (клиента)	36	12	22	2 (экзамен)
2.2	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	18	6	10	2 (зачет)
2.3	Маркетинг	18	6	10	2 (зачет)
2.4	Управление продажами	54	18	34	2 (экзамен)
2.5	Поведение потребителей и продвижение товара	36	12	22	2 (экзамен)
	<b>ИТОГО:</b>	162	54	98	10
3.	Итоговая аттестация: итоговый экзамен	4			4 (экзамен)
	<b>ВСЕГО:</b>	256	84	152	20