

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. | Общепрофессиональные дисциплины | | | | |
| 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) |
| | ИТОГО: | 90 | 30 | 54 | 6 |
| 2. | Специальные дисциплины | | | | |
| 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) |
| | ИТОГО: | 162 | 54 | 98 | 10 |
| 3. | Итоговая аттестация: итоговый экзамен | 4 | | | 4 (экзамен) |
| | ВСЕГО: | 256 | 84 | 152 | 20 |