

УЧЕБНЫЙ ПЛАН «Управление продажами»

Категория обучающихся: граждане в возрасте 50 лет и старше Минимальный уровень образования принимаемых на обучение: среднее профессиональное образование (с навыками работы на персональном компьютере) <u>Количество мест в группе: 20</u>			Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий Недельная нагрузка: 30 часов		
Продолжительность: 256 часов (9 недель)			Предварительный Режим занятий обучения: 5 дней в неделю по 6 часов (2 дня – очное обучение, 3 дня – заочное обучение)		
№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего, час	В том числе:		Форма контроля (экзамен, зачет)
			Теорет. занятия	Практ. занятия	
1	2	3	4	5	6
1.	Блок общепрофессиональных дисциплин	90	30	60	
1.1	Менеджмент	18	6	12	Зачет
1.2	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	36	12	24	Экзамен
1.3.	Психология делового общения	36	12	24	Экзамен
2.	Блок специализированных дисциплин	162	54	108	
2.1	Обслуживание покупателя (клиента)	36	12	24	Экзамен
2.2	Товароведение продовольственных и непродовольственных товаров	18	6	12	Зачет
2.3	Маркетинг	18	6	12	Зачет
2.4	Управление продажами	54	18	36	Экзамен
2.5	Поведение потребителей и продвижение товара	36	12	24	Экзамен
3	Квалификационный экзамен	4		4	
3.1	Итоговая аттестация: итоговый экзамен	4		4	Экзамен
	ВСЕГО:	256	84	172	