

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кубанский государственный университет»

План одобрен Ученым советом вуза  
Протокол № 11 от 31.05.2019

# РАБОЧИЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по программе магистратуры



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Астанов М.Б.

31.05.2019 г.

38.04.06

Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело

Программа магистратуры: Маркетинг в торговле  
Кафедра: Маркетинга и торгового дела  
Факультет: экономический

Квалификация: <i>Магистр</i>
Программа подготовки: <i>академическая магистратура</i>
Форма обучения: <i>Заочная</i>
Срок получения образования: <i>2г 6м</i>

Год начала подготовки (по учебному плану) 2019  
Учебный год 2019-2020  
Образовательный стандарт (ФГОС) № 323 от 30.03.2015

+	Основной	Виды деятельности
+	+	торгово-технологическая
+	-	организационно-управленческая
+	-	научно-исследовательская
+	-	проектная

## СОГЛАСОВАНО

Проректор по учебной работе, качеству образования - первый проректор / Хагуров Т.А./  
Начальник УМУ / Карапетян Ж.О./  
Декан / Шевченко И.В./  
Зав. кафедрой / Костецкий А.Н./  
Председатель УМК / Дробышевская Л.Н./  
Руководитель магистерской программой / Воронов А.А./



-	-	-	Форма контроля				з.е.		-	Итого акад.часов						
			Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспертное	Факт		Часов в з.е.	Экспертное	По плану	Контакт часы	СР	Контроль	Интер часы
<b>Блок 1. Дисциплины (модули)</b>																
<b>Базовая часть</b>																
+	Б1.Б.01	Деловой иностранный язык		5			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	14	
+	Б1.Б.02	Психология		5			2	2	36	72	72	8.2	60	3.8	4	
+	Б1.Б.03	Компьютерные технологии	5				3	3	36	108	108	14.3	85	8.7	10	
+	Б1.Б.04	Стратегический маркетинг	5				3	3	36	108	108	14.3	85	8.7	8	
+	Б1.Б.05	Рекламный менеджмент	5				3	3	36	108	108	14.3	85	8.7	8	
+	Б1.Б.06	Гражданское право в хозяйственной деятельности		5			3	3	36	108	108	10.2	94	3.8	8	
+	Б1.Б.07	Логистическая система торгового предприятия		5			2	2	36	72	72	10.2	58	3.8	.	
+	Б1.Б.08	Бизнес-проектирование коммерческой деятельности	5				3	3	36	108	108	12.3	87	8.7	.	
							21	21		756	756	98	608	50	52	
<b>Вариативная часть</b>																
+	Б1.В.01	Управленческая экономика в маркетинговых решениях	5				3	3	36	108	108	10.3	89	8.7	8	
+	Б1.В.02	Маркетинговое управление рыночными инновациями и изменениями		5		5	2	2	36	72	72	26.2	42	3.8	8	
+	Б1.В.03	Розничные торговые предприятия и сети	5				3	3	36	108	108	12.3	87	8.7	.	
+	Б1.В.04	Мотивация и стимулирование торгового персонала		5			2	2	36	72	72	10.2	58	3.8	.	
+	Б1.В.05	Ценовая политика торгового предприятия	6				3	3	36	108	108	16.3	83	8.7	12	
+	Б1.В.06	Финансовое обоснование маркетинговых решений	6				3	3	36	108	108	16.3	83	8.7	10	
+	Б1.В.07	Товароведение и экспертиза на торговых предприятиях		6			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	.	
+	Б1.В.08	Управление рисками на торговых предприятиях		6			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	8	
+	Б1.В.09	Организация экспертизы		5			2	2	36	72	72	12.2	56	3.8	8	
+	Б1.В.10	Инновационные маркетинговые коммуникации	5				3	3	36	108	108	14.3	85	8.7	10	
+	Б1.В.ДВ.01	<b>Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.1</b>	<b>5</b>				<b>3</b>	<b>3</b>		<b>108</b>	<b>108</b>	<b>10.3</b>	<b>89</b>	<b>8.7</b>	<b>6</b>	
+	Б1.В.ДВ.01.01	Управление интеллектуальными активами организации	5				3	3	36	108	108	10.3	89	8.7	6	
-	Б1.В.ДВ.01.02	Правовое регулирование маркетинговой деятельности	5				3	3	36	108	108	10.3	89	8.7	6	
+	Б1.В.ДВ.02	<b>Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.2</b>	<b>5</b>				<b>3</b>	<b>3</b>		<b>108</b>	<b>108</b>	<b>10.2</b>	<b>94</b>	<b>3.8</b>	<b>8</b>	
+	Б1.В.ДВ.02.01	Информационное обеспечение маркетинговых решений		5			3	3	36	108	108	10.2	94	3.8	8	
-	Б1.В.ДВ.02.02	Количественные методы исследований и анализа в маркетинге		5			3	3	36	108	108	10.2	94	3.8	8	
+	Б1.В.ДВ.03	<b>Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.3</b>	<b>6</b>				<b>2</b>	<b>2</b>		<b>72</b>	<b>72</b>	<b>14.2</b>	<b>54</b>	<b>3.8</b>	<b>8</b>	
+	Б1.В.ДВ.03.01	Ассортиментная политика и управление товарными категориями		6			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	8	
-	Б1.В.ДВ.03.02	Бренд-технологии в маркетинговой деятельности		6			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	8	
+	Б1.В.ДВ.04	<b>Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.4</b>	<b>6</b>				<b>2</b>	<b>2</b>		<b>72</b>	<b>72</b>	<b>14.2</b>	<b>54</b>	<b>3.8</b>	<b>8</b>	
+	Б1.В.ДВ.04.01	Управление каналами распределения и сбыта в оптовой торговле		6			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	8	
-	Б1.В.ДВ.04.02	Торговля товарами производственно-технического назначения		6			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	8	
+	Б1.В.ДВ.05	<b>Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.5</b>	<b>6</b>				<b>2</b>	<b>2</b>		<b>72</b>	<b>72</b>	<b>14.2</b>	<b>54</b>	<b>3.8</b>	.	
+	Б1.В.ДВ.05.01	Современные технологии интернет-торговли		6			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	.	
-	Б1.В.ДВ.05.02	Продвижение в интернет		6			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	.	
+	Б1.В.ДВ.06	<b>Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.6</b>	<b>6</b>				<b>2</b>	<b>2</b>		<b>72</b>	<b>72</b>	<b>14.2</b>	<b>54</b>	<b>3.8</b>	<b>10</b>	
+	Б1.В.ДВ.06.01	Деловые переговоры и личные продажи		6			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	10	
-	Б1.В.ДВ.06.02	Практикум по организации и планированию промо-мероприятий		6			2	2	36	72	72	14.2	54	3.8	10	
							39	39		1404	1404	223,8	1090	90,2	104	
							60	60		2160	2160	321,8	1698	140,2	156	
<b>Блок 2. Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)</b>																





-
Компетенции
ОК-4; ОК-9; ОПК-1
ОК-2; ОК-9; ОПК-2
ОК-6; ПК-2; ПК-8
ОК-3; ОК-8; ОПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-7
ОК-1; ОК-3; ОПК-3; ПК-2; ПК-7; ПК-10
ОК-7; ОПК-4; ПК-3
ОПК-3; ОПК-4; ПК-5; ПК-7
ОК-5; ОПК-3; ПК-1; ПК-9; ПК-10
ОК-1; ОПК-3; ПК-3; ПК-6
ОК-5; ОК-7; ОПК-3; ПК-5; ПК-7
ОК-9; ОПК-3; ПК-4; ПК-5
ОК-2; ОПК-2; ПК-3; ПК-4
ОПК-4; ПК-4; ПК-7
ОК-8; ОПК-3; ОПК-4; ПК-2; ПК-4
ОК-2; ОК-8; ОПК-4; ПК-4; ПК-10
ОК-8; ПК-3; ПК-6
ОК-5; ОК-8; ПК-4; ПК-6
ОК-5; ОПК-3; ПК-2; ПК-7
<b>ОК-6; ОПК-3; ПК-5; ПК-7</b>
ОК-6; ОПК-3; ПК-5; ПК-7
ОК-6; ОПК-3; ПК-5; ПК-7
<b>ОК-6; ПК-4; ПК-5; ПК-8; ПК-9</b>
ОК-6; ПК-4; ПК-5; ПК-8; ПК-9
ОК-6; ПК-4; ПК-5; ПК-8; ПК-9
<b>ОПК-3; ПК-1; ПК-2; ПК-10</b>
ОПК-3; ПК-1; ПК-2; ПК-10
ОК-6; ПК-2; ПК-7; ПК-10
<b>ОПК-3; ПК-1; ПК-3; ПК-7; ПК-10</b>
ОПК-3; ПК-1; ПК-3; ПК-7; ПК-10
ОПК-3; ПК-1; ПК-7; ПК-10
<b>ОК-5; ОК-6; ОПК-3; ПК-4; ПК-9</b>
ОК-5; ОК-6; ОПК-3; ПК-4; ПК-9
ОК-5; ОК-6; ОПК-3; ПК-4; ПК-9
<b>ОК-2; ОК-8; ОПК-1; ОПК-4; ПК-1</b>
ОК-2; ОК-8; ОПК-1; ОПК-4; ПК-1
ОК-2; ОК-9; ОПК-3; ПК-7; ПК-10

Считать в плане	Индекс	Наименование	Форма контроля				з.е.		Итого акад.часов						
			Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспертное	Факт	Часов в з.е.	Экспертное	По плану	Контакт часы	СР	Контроль	Интер часы
<b>Вариативная часть</b>															
+	Б2.В.01	<b>Учебная практика</b>		5			3	3		108	108	0.5	107.5		
+	Б2.В.01.01(У)	Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков		5			3	3	36	108	108	0.5	107.5		
+	Б2.В.02	<b>Производственная практика</b>		<b>55566</b> <b>6677</b>			48	48		1728	1728	8	1720		
+	Б2.В.02.01(Н)	Научно-исследовательская работа		55667			18	18	36	648	648	3	645		
+	Б2.В.02.02(П)	Научно-исследовательская практика		5			9	9	36	324	324	1.5	322.5		
+	Б2.В.02.03(П)	Технологическая практика		6			6	6	36	216	216	1	215		
+	Б2.В.02.04(П)	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности		6			6	6	36	216	216	1	215		
+	Б2.В.02.05(Пд)	Преддипломная практика		7			9	9	36	324	324	1.5	322.5		
							51	51		1836	1836	8.5	1827.5		
							51	51		1836	1836	8.5	1827.5		
<b>Блок 3.Государственная итоговая аттестация</b>															
<b>Базовая часть</b>															
+	Б3.Б.01(Д)	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты					9	9	36	324	324	25.5	298.5		
							9	9		324	324	25.5	298.5		
							9	9		324	324	25.5	298.5		
<b>ФТД.Факультативы</b>															
<b>Вариативная часть</b>															
+	ФТД.В.01	Маркетинг в социальных сетях		5			2	2	36	72	72	18.2	50	3.8	
+	ФТД.В.02	Маркетинг изменений		6			2	2	36	72	72	18.2	50	3.8	
							4	4		144	144	36.4	100	7.6	
							4	4		144	144	36.4	100	7.6	





-
Компетенции
<b>ОК-3; ОК-6; ОК-7; ОПК-1; ПК-3</b>
ОК-3; ОК-6; ОК-7; ОПК-1; ПК-3
<b>ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-8; ПК-9; ПК-10</b>
ОК-1; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОПК-3; ПК-2; ПК-3; ПК-6; ПК-8
ОК-1; ОК-5; ОК-6; ОПК-3; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-8
ОК-2; ОК-4; ОК-7; ОК-9; ОПК-1; ОПК-2; ПК-1; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-9
ОК-8; ОК-9; ОПК-3; ОПК-4; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-7
ОК-3; ОК-7; ОК-9; ОПК-3; ОПК-4; ПК-2; ПК-4; ПК-8; ПК-9; ПК-10
ОК-1; ОК-2; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-6; ОК-7; ОК-8; ОК-9; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ОПК-4; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-8; ПК-9; ПК-10
ПК-7
ПК-10

	Итого						Курс 5	Курс 6	Курс 7
	Баз. %	Вар. %	ДВ(от Вар.)%	з.е.					
				Мин.	Макс.	Факт			
Итого (с факультативами)				116	139	124	62	41	21
Итого по ОП (без факультативов)				114	129	120	60	39	21
Дисциплины (модули)	35%	65%	35.8%	57	63	60	42	18	
Базовая часть				18	24	21	21		
Вариативная часть				39	39	39	21	18	
Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)	0%	100%	0%	48	57	51	18	21	12
Вариативная часть				48	57	51	18	21	12
Государственная итоговая аттестация				9	9	9			9
Базовая часть				9	9	9			9
Факультативы				2	10	4	2	2	
Вариативная часть				2	10	4	2	2	
Учебная нагрузка (акад.час/нед)	ОП, факультативы					37.9	51.7	28.1	
	в период гос. экзаменов								
Контактная работа (акад.час/год)	ОП					160.9	204	117.8	
Аудиторная нагрузка (акад.час/год)	ОП					151	186	116	
Обязательные формы контроля	ЭКЗАМЕНЫ (Экз)						8	2	
	ЗАЧЕТЫ (За)						8	6	
	КУРСОВЫЕ РАБОТЫ (КР)						1		
Процент ... занятий от аудиторных	лекционных					19.21%			
	в интерактивной форме					51.6%			