МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

УТВЕРЖДАЮ

План одобрен Ученым советом вуза

Протокол № 13 от 29.05.2020

РАБОЧИЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Ректор

по программе магистратуры

Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело

38.04.06

Программа

Маркетинг в торговле

магистратуры:

Маркетинга и торгового дела

Кафедра: Факультет:

экономический

Квалификация: Магистр
Программа подготовки: академическая магистратура
Форма обучения: Очная
Срок получения образования: 2г

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

Год начала подготовки (по учебному плану)

Учебный год

2020

2020-2021

Образовательный стандарт (ФГОС)

№ 323 от 30.03.2015

СОГЛАСОВАНО

Проректор по учебной работе, качеству образования - первый проректор

Начальник УМУ

Декан

/ Шевченко И.В./

/ Карапетян Ж.О./

/Хагуров Т.А./

Зав. кафедрой

/ Костецкий А.Н./

Председатель УМК

/ Дробышевская Л.Н./

Руководитель магистерской программой

Poponio / BODOHOB A.A./

Календарный учебный график

Mec	: [Ce	нтябр	06	J.		Эктяб	рь	2	Γ	Hos	брь			Дека	брь	П	.	я	map	рь		Фе	вра	пь	_		Map	рт	П	,	An	рель	١,	Ţ		Май		Π	Ию	нь			ı	fion		2		Apr	уст	_
SP 4	1.7	٠ ۱	35 - 21		39			20 - 36	27.	3.9			24 - 30	1 - 7		15 - 23		-	5 - 33	12 - 38	39 - 25	36	2 - 8	9 - 35		2		7	16 - 22	•	57	6 - 32		20.36	9	112			1 - 7	8 - 34		22 - 28	- 62	6 - 32	13 - 39	20 - 36	- 22 -	9 - 6	30 - 36	17 - 23	24 - 33
Нед	1	1 2	2 3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34 3	5 3	6 3	7 3	8 39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
٧										*					11111	н	Hanaaa		* * 3	9 K K K	K					*	*							H H H		3	9	9 9 9 7	у у у у	П	п	п	п	п	п	к	к	K	K	K	K
VI										*		т	н	н	н	H H H	a aaaa x	K K *	* * K	п	п	п	п	н	н	H H H	* H H H H	пп	п	п	- 1	П Па Па Па	Пд	П	a П. a П. a П.	а а п, а		а а а а а	д	다 다 다 다	д	д	Д	К	к	к	к	K	K	K	К

Сводные данные

			Курс 5			Курс 6		
		CEN. 9	CEN. A	Boero	сем. В	сем. С	Boero	Итого
	Теоретическое обучение	14	12 4/6	26 4/6	11 4/6		11 4/6	38 2/6
Э	Экзаменационные сессии	2	2	4	1		1	5
У	Учебная практика		2	2				2
Н	Научно-исслед, работа	2	2	4	4	4	8	12
П	Производственная практика		6	6		8	8	14
Пд	Преддипломная практика					6	6	6
д	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты					6	6	6
К	Каникулы	1	6	7	1	8	9	16
*	Нерабочие праздничные дни (не включая воскресенья)	1 2/6 (8 дн)	1 (6 дн)	2 2/6 (14 дн)	1 2/6 (8 дн)	1 (6 дн)	2 2/6 (14 дн)	4 4/6 (28 дн)
(не в	олжительность обучения ключая нерабочие праздничные дни никулы)	60	лее 39 н	ед.	60.	ед.		
Ито	ro	20 2/6	31 4/6	52	19	33	52	104
Сту	дентов							
Груг	ın							

План Учебный план магистратуры '38.04.06 Торговое дело, Маркетинг в торговле (ОФО, 2020 г.).plx', код направления 38.04.06, программа магистратуры : Маркетинг в торговле, год начала подготовки 2020

-	-	агистратуры '38.04.06 Торговое дело, Маркет -			онтроля		3.		-		<u>, , , , , , , , , , , , , , , , , , , </u>	Итого ак			
Считать в плане	Индекс	Наименование	Экза мен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспер тное	Факт	Часов в з.е.	Экспер тное	По плану	Контакт часы	СР	Конт роль	Интер часы
Блок 1.	Дисциплины	і (модули)													
Базова	я часть														
+	Б1.Б.01	Деловой иностранный язык		9			2	2	36	72	72	42.2	29.8		<u>30</u>
+	Б1.Б.02	Психология		9			2	2	36	72	72	28.2	43.8		<u>10</u>
+	Б1.Б.03	Компьютерные технологии	Α				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>24</u>
+	Б1.Б.04	Стратегический маркетинг	9				3	3	36	108	108	60.3	21	26.7	<u>30</u>
+	Б1.Б.05	Рекламный менеджмент	Α				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>24</u>
+	Б1.Б.06	Гражданское право в хозяйственной деятельности		9			3	3	36	108	108	42.2	65.8		<u>20</u>
+	Б1.Б.07	Логистическая система торгового предприятия		Α			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.Б.08	Бизнес-проектирование коммерческой деятельности	9				3	3	36	108	108	42.3	39	26.7	<u>20</u>
							21	21		756	756	348	301.2	106.8	178
Вариат	ивная часть	l		l										l	
+	Б1.В.01	Управленческая экономика в маркетинговых решениях	9				3	3	36	108	108	42.3	39	26.7	<u>28</u>
+	Б1.В.02	Маркетинговое управление рыночными инновациями и изменениями		Α		Α	2	2	36	72	72	50.2	21.8		<u>24</u>
+	Б1.В.03	Розничные торговые предприятия и сети	Α				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>30</u>
+	Б1.В.04	Мотивация и стимулирование торгового персонала		Α			2	2	36	72	72	24.2	47.8		<u>10</u>
+	Б1.В.05	Ценовая политика торгового предприятия	В				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>30</u>
+	Б1.В.06	Финансовое обоснования маркетинговых решений	В				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>30</u>
+	Б1.В.07	Товароведение и экспертиза на торговых предприятиях		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.08	Управление рисками на торговых предприятиях		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.09	Организация экспертизы		Α			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>16</u>
+	Б1.В.10	Инновационные маркетинговые коммуникации	9				3	3	36	108	108	42.3	39	26.7	<u>20</u>
+	Б1.В.ДВ.01	Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.1	Α				3	3		108	108	48.3	33	26.7	<u>28</u>
+	Б1.В.ДВ.01.01	Управление интеллектуальными активами организации	Α				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>28</u>
-	Б1.В.ДВ.01.02	Средства индивидуализации торговых предприятий	Α				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>28</u>
+	Б1.В.ДВ.02	Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.2		9			3	3		108	108	56.2	51.8		<u>28</u>
+	Б1.В.ДВ.02.01	Информационное обеспечение маркетинговых решений		9			3	3	36	108	108	56.2	51.8		<u>28</u>
-	Б1.В.ДВ.02.02	Количественные методы исследований и анализа в маркетинге		9			3	3	36	108	108	56.2	51.8		<u>28</u>
+	Б1.В.ДВ.03	Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.3		В			2	2		72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.ДВ.03.01	Ассортиментная политика и управление товарными категориями		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
-	Б1.В.ДВ.03.02	Бренд-технологии в маркетинговой деятельности		В			2	2	36	72 72		36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.ДВ.04	Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.4		В			2	2		72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.ДВ.04.01	Управление каналами распределения и сбыта в оптовой торговле		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
-	Б1.В.ДВ.04.02	Торговля товарами производственно- технического назначения		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>

	честы	ппап	пагистр	атуры	36.04.0	о горго		ос 5	кетині	в торго	вле (О	ΨΟ, 202	20 1.).pi	х, код н	направл	ения э	0.04.00	, програ	alvilvia ivi	агистра	пуры . і	маркет		рговле ос 6	, год на	чала по	дготов	KM 2020	<u> </u>		
			Cei	1. 9							Cer	ч. А							Cei	м. В							Cer	ч. С			
з.е.	Лек	Лаб	Пр	КПР	ИКР	СР	Конт роль	3.e.	Лек	Лаб	Пр	КПР	ИКР	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КПР	ИКР	СР	Конт роль	3.e.	Лек	Лаб	Пр	КПР	ИКР	СР	Конт роль
2		14	28		0.2	29.8																									
2	14		14		0.2	43.8																									
								3	12	36			0.3	33	26.7															 	—
3	14		42		4.3	21	26.7	3	12		36		0.3	33	26.7																
3	6		36		0.2	65.8					30		0.5	33	20.7																
J	0		30		0.2	03.0																								 	
								2	6		30		0.2	35.8																	
3	14		28		0.3	39	26.7																								
13	48	14	148		5.2	199.4	53.4	8	30	36	66		0.8	101.8	53.4																
		I				I	l	l	1	l	l		1	1	1				1	1	l	1	l		1						
3	14		28		0.3	39	26.7																							<u> </u>	
								2	6		30	14	0.2	21.8																	
								3	6		42		0.3	33	26.7																
								2	6		18		0.2	47.8																	
																3	6		42		0.3	33	26.7								
																3	6		42		0.3	33	26.7								
																2	6		30		0.2	35.8									
								_	40		24		0.2	25.0		2	6		30		0.2	35.8								 	—
								2	12		24		0.2	35.8																	
3	14		28		0.3	39	26.7																							<u> </u>	<u> </u>
								3	6		42		0.3	33	26.7																
								3	6		42		0.3	33	26.7															<u> </u>	ļ
								3	6		42		0.3	33	26.7																
3	6		50		0.2	51.8																								ļ	<u> </u>
3	6		50		0.2	51.8																								<u> </u>	<u></u>
3	6		50		0.2	51.8																									
																2	6		30		0.2	35.8									
																2	6		30		0.2	35.8									
																2	6		30		0.2	35.8									
																2	6		30		0.2	35.8								<u> </u>	
																2	6		30		0.2	35.8									
		-																												 	
																2	6		30		0.2	35.8								<u> </u>	

План Учебный план магистратуры '38.04.06 Торговое дело, Маркетинг в торговле (ОФО, 2020 г.).ріх', код направления 38.04.06, программа магистратуры : Маркетинг в торговле, год начала подготовки 2020

	Закрепленная кафедра	-
Код	Наименование	Компетенции
4	Английской филологии	OK-4; OK-9; OПK-1
73	Социальной психологии и социологии управления	ОК-2; ОК-9; ОПК-2
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-6; ПК-2; ПК-8
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-3; ОПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-7
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-1; ОК-3; ОПК-3; ПК-2; ПК-7; ПК-10
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-7; ОПК-4; ПК-3
45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-3; ОПК-4; ПК-5; ПК-7
45	Маркетинга и торгового дела	OK-5; OK-8; OПK-3; ПК-1; ПК-4; ПК-9; ПК-10
77	Теоретической экономики	ОК-1; ОПК-3; ПК-3; ПК-6
45	Маркетинга и торгового дела	OK-2; OK-5; OK-7; OПК-3; ПК-5; ПК-7
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-9; ОПК-3; ПК-4; ПК-5
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ОПК-2; ПК-3; ПК-4
45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-4; ПК-4; ПК-7
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-8; ОПК-3; ОПК-4; ПК-2; ПК-4
45	Маркетинга и торгового дела	OK-2; OK-8; OПK-4; ПК-10
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-8; ПК-3; ПК-6
45	Маркетинга и торгового дела	OK-5; OK-8; ПК-4; ПК-6
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-5; ОПК-3; ПК-2; ПК-7
		ОК-6; ОПК-3; ПК-5; ПК-7
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-6; ОПК-3; ПК-5; ПК-7
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-6; ОПК-3; ПК-5; ПК-7
		ОК-6; ПК-4; ПК-5; ПК-8; ПК-9
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-6; ПК-4; ПК-5; ПК-8; ПК-9
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-6; ПК-4; ПК-5; ПК-8; ПК-9
		ОПК-3; ПК-1; ПК-2; ПК-10
45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-3; ПК-1; ПК-2; ПК-10
45	Маркетинга и торгового дела	OK-6; ПК-2; ПК-7; ПК-10
		ОПК-3; ПК-1; ПК-3; ПК-7; ПК-10
45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-3; ПК-1; ПК-3; ПК-7; ПК-10
45	Маркетинга и торгового дела	ОПК-3; ПК-1; ПК-7; ПК-10

План Учебный план магистратуры '38.04.06 Торговое дело, Маркетинг в торговле (ОФО, 2020 г.).ріх', код направления 38.04.06, программа магистратуры : Маркетинг в торговле, год начала подготовки 2020

1лан Уч	ебный план ма	агистратуры '38.04.06 Торговое дело, Маркет Т	инг в т	орговле	: (ОФО	, 2020 r).plx', кс	од напра	вления	38.04.0	6, прогр	амма ма	гистрату	<i>г</i> ры : Ма	ркетинг
-	-	-		Форма і	контроля	1	3.	e.	-			Итого ак	ад.часов		
Считать в плане	Индекс	Наименование	Экза мен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспер тное	Факт	Часов в з.е.	Экспер тное	По плану	Контакт часы	СР	Конт роль	Интер часы
+	Б1.В.ДВ.05	Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.5		В			2	2		72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.ДВ.05.01	Современные технологии интернет-торговли		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
-	Б1.В.ДВ.05.02	Продвижение в интернет		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.ДВ.06	Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.6		В			2	2		72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.ДВ.06.01	Деловые переговоры и личные продажи		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
-	Б1.В.ДВ.06.02	Практикум по организации и планированию промо-мероприятий		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
							39	39		1404	1404	661.8	582	160.2	364
							60	60		2160	2160	1009.8	883.2	267	542
Блок 2.	Практики, в	том числе научно-исследовательская ра	абота ((НИР)											
Вариат	ивная часть														
+	Б2.В.01	Учебная практика		Α			3	3		108	108	1	107		
+	Б2.B.01.01(У)	Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков		Α			3	3	36	108	108	1	107		٠
+	Б2.В.02	Производственная практика		9AAB CCCC			48	48		1728	1728	16	1712		
+	52.B.02.01(Π)	Научно-исследовательская практика		Α			9	9	36	324	324	3	321		
+	Б2.B.02.02(П)	Технологическая практика		С			6	6	36	216	216	2	214		
+	Б2.В.02.03(П)	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности		С			6	6	36	216	216	2	214		
+	Б2.В.02.04(H)	Научно-исследовательская работа		9ABC			18	18	36	648	648	6	642		
+	Б2.В.02.05(Пд)	Преддипломная практика		С			9	9	36	324	324	3	321		
							51	51		1836	1836	17	1819		
							51	51		1836	1836	17	1819		
Блок 3.	.Государстве	нная итоговая аттестация													
Базова	я часть	, 						1			1				
+	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		
ФТД.Фа	акультативы														
Вариат	ивная часть														
+	ФТД.В.01	Маркетинг в социальных сетях		Α			2	2	36	72	72	18.2	53.8	<u></u>	
+	ФТД.В.02	Маркетинг изменений		В			2	2	36	72	72	18.2	53.8		
							4	4		144	144	36.4	107.6		
							4	4		144	144	36.4	107.6		

План У	/чебный	й план магистратуры '38.04.06 Торговое дело, Маркетинг в торговле (ОФО, 2020 г.).ріх', код н Курс 5 Сем. 9 Сем. А														тения 3	8.04.06	, програ	амма м	агистра	туры : І	Маркет			, год на	чала по	рдготов	ки 2020			
			Con	. 0			Ку	pc 5			Con	. ^							Co	D			Кур	oc 6			Con				
	1		Cer	и. 9			l				Cer	и. А			1				Le	м. В	l						Cei	4. C			
з.е.	Лек	Лаб	Пр	КПР	ИКР	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КПР	ИКР	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КПР	ИКР	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	КПР	ИКР	СР	Конт роль
																2	6		30		0.2	35.8									
																2	6		30		0.2	35.8									
																2	6		30		0.2	35.8									
																2	6		30		0.2	35.8									
																2	6		30		0.2	35.8									
																2	6		30		0.2	35.8									
9	34		106		0.8	129.8	53.4	12	36		156	14	1.2	171.4	53.4	18	48		264		1.8	280.8	53.4								
22	82	14	254		6	329.2	106.8	20	66	36	222	14	2	273.2	106.8	18	48		264		1.8	280.8									
								3					1	107																	
								3					1	107																	
3					1	107		12					4	428		6					2	214		27					9	963	
								9					3	321																	
																								6					2	214	
																								6					2	214	
																													<u> </u>		
3					1	107		3					1	107		6					2	214		6					2	214	
																								9					3	321	
3					1	107		15					5	535		6					2	214		27					9	963	
3					1	107		15					5	535		6					2	214		27					9	963	
							l								T .				l		l										l
																								9					25.5	298.5	
																								9					25.5	298.5	
																								9					25.5	298.5	
	1										- 10			F2.6																	
								2			18		0.2	53.8	<u> </u>															ऻ—	
								-			10		0.5	50.0		2			18		0.2	53.8								_	
								2			18		0.2	53.8		2			18		0.2	53.8									
								2			18		0.2	53.8		2			18		0.2	53.8									

План Учебный план магистратуры '38.04.06 Торговое дело, Маркетинг в торговле (ОФО, 2020 г.).ріх', код направления 38.04.06, программа магистратуры : Маркетинг в торговле, год начала подготовки 2020

Закр	репленная кафедра	-
од	Наименование	Компетенции
		ОК-5; ОК-6; ОПК-3; ПК-4; ПК-9
5 Маркети	инга и торгового дела	OK-5; OK-6; OПK-3; ПК-4; ПК-9
5 Маркети	инга и торгового дела	OK-5; OK-6; OПK-3; ПК-4; ПК-9
		ОК-2; ОК-8; ОПК-1; ОПК-4; ПК-1
5 Маркети	инга и торгового дела	ОК-2; ОК-8; ОПК-1; ОПК-4; ПК-1
5 Маркети	инга и торгового дела	ОК-2; ОК-9; ОПК-3; ПК-7; ПК-10
		ОК-3; ОК-6; ОК-7; ОПК-1; ПК-3
5 Маркети	инга и торгового дела	OK-3; OK-6; OK-7; OПK-1; ПК-3
		ОК-1; ОК-2; ОК-5; ОК-6; ОК-8; ОПК-2; ОПК-4; ПК-1; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-8; ПК-10
5 Маркети	инга и торгового дела	OK-1; OK-5; OK-6; OПК-3; ПК-6; ПК-7; ПК-8
5 Маркети	инга и торгового дела	OK-2; OK-4; OK-7; OПK-2; ПК-1; ПК-2
5 Маркети	инга и торгового дела	ОК-2; ОК-8; ОК-9; ОПК-2; ОПК-4; ПК-3; ПК-4; ПК-5
5 Маркети	инга и торгового дела	OK-1; OK-3; OK-4; OK-5; OK-8; OПК-3; ПК-6; ПК-7; ПК-8
	инга и торгового дела	ОК-9; ОПК-3; ОПК-4; ПК-6; ПК-7; ПК-8; ПК-9; ПК-10
5 Маркети	инга и торгового дела	OK-1; OK-2; OK-3; OK-4; OK-5; OK-6; OK-7; OK-8; OK-9; OПК-1; OПК-2; OПК-3; OПК-4; ПК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-8; ПК-9; ПК-10
		<u>'</u>
5 Маркети	инга и торгового дела	ПК-7
5 Маркети	инга и торгового дела	ПК-10
	·	

	ыи план магистратуры 38.04.06 Торговое дело,						Cewe											ewect										Ип	oro a	а курс						$\overline{}$
			L		1	Акадел		к часов						L		Ак	адемич			9		Т	Т				Ax			к часо	Q			3.0.		1
Ne Индекс	Наименование	Контроль	Boero	Кон такт.	Лек	Лаб	ПрК	TIP NKP	CP	Контр оль	2.0.	Недель	Контролі	Boero	Кон такт.	Лек	Лаб	Пр	KMP I	1KP C	р Контро	2.0.	Недель	Контроль	Boero	Кон такт.	Лек	Лаб	Пр	KTP I	1KP	CP	Контро ль	Boero	Недель	Каф.
ИТОГО (с факул	ьтативами)		900								25	18		1332								37	24 4/6		2232								\neg	62	42 4/6	г
ИТОГО по ОП (б	ез факультативов)	1	900								25	10		1260								35	24 4/6		2160									60	42 4/6	
	ОП, факультативы (в период ТО)		49											54.1											51.6											
учевная нагру:	ЗКА, ОП, факультативы (в период экс. сес.)	1	53.4	-									ı	53.4									1	l	53.4	1								- 1	1	ı
(акад.час/нед)	Аудиторная нагрузка	1	25	-									ı	25.6									1	l	25.3	1								- 1	1	ı
	Контактная работа	_	25.5	-	_	_		_	_	_		_	Ь—	26.9		_						_		<u> </u>	26.2				_							┷
дисциплины	(модули)		792	356	82	14	254	6	329.2	106.8	22	TO: 14 3: 2		792	358.2	66	36	240	14	2.2 3	106.8	22	TO: 12 2/3 3: 2		1584	714.2	148	50	194	14	8.2	656.2	213.6	44	TO: 26 2/3 3: 4	
1 61.6.01	Деловой иностранный язык	Sa	72	42.2		14	28	0.2	29.8		2													Sa	72	42.2		14	28		0.2	29.8		2		4
2 61.6.02	Паковлогия	3a	72	28.2	14		14	0.2	43.8		2													3a	72	28.2	14		14		0.2	43.8		2		73
3 61.6.03	Компьютерные технологии]	3x	108	48.3	12	36	\Box		0.3 3	3 26.7	3		Эx	108	48.3	12	36			0.3	33	26.7	3	1	45
4 61.6.04	Стратегический маркетинг	Эx	108	60.3	14		42	4.3	21	26.7	3	1											1	Эx	108	60.3	14		42		4.3	21	26.7	3	1	45
5 61.6.05	Рекламный менеджиент]	Эк	108	48.3	12		36		0.3 3	3 26.7	3]	Эx	108	48.3	12		36		0.3	33	26.7	3	1	45
6 61.6.06	Гражданское право в хозяйственной деятельности	3a	108	42.2	6		36	0.2	65.8		3]	3a	108	42.2	6		36		0.2	65.8		3		45
7 61.6.07	Логистическая система торгового предприятия												3a	72	36.2	6		30		0.2 35	i.8	2		3a	72	36.2	6		30		0.2	35.8		2		45
8 61.6.08	Бизнес-проектирование коммерческой деятельности	3k	108	42.3	14		28	0.3	39	26.7	3													3k	108	42.3	14		28		0.3	39	26.7	3		45
9 61.8.01	Управленческая экономика в маркетинговых решениях	3k	108	42.3	14		28	0.3	39	26.7	3													3k	108	42.3	14		28		0.3	39	26.7	3		77
10 61.8.02	Маркетинговое управление рыночными инновациями и изменениями												ЗаКР	72	50.2	6				0.2 21		2		ЗаКР	72	50.2	6		30	14	0.2	21.8		2		45
11 61.8.03	Розничные торговые предприятия и сети		\perp										Эк	108	48.3	6		42		0.3 3	3 26.7	3	1	Эx	108	48.3	6		42		0.3	33	26.7	3	1	45
12 61.8.04	Мотивация и стимулирование торгового персонала												3a	72	24.2	6		18	\rightarrow	0.2 47		2		3a	72	24.2	6		18			47.8		2		45
13 61.8.09	Организация экспертизы		_]	Sa	72	36.2	12		24		0.2 35	5.8	2	1	Sa	72	36.2	12		24		0.2	35.8	ш	2	1	45
14 61.8.10	Инновационные маркетинговые коммуникации	2k	108	42.3	14		28	0.3	39	26.7	3							\perp	\perp	\perp]	2k	108	42.3	14		28		0.3	39	26.7	3		45
15 61.8.Д8.01.0	активами организации		\perp				Ш	\perp					3k	108	48.3	6		42		0.3 3	3 26.7	3]	Ox.	108	48.3	6		42		0.3	33	26.7	3		45
16 <i>51.8.48.01.0</i>	предприятия			_			\square	\perp					3k	108	48.3	6		42		0.3 3	3 26.7	3		Эk	108	48.3	6	\rightarrow	42	\rightarrow	0.3	33	26.7	3		45
17 61.8.Д8.02.0	маркетинговых решении	3a	108	56.2	6		50	0.2	-		3						\perp	\dashv	_	_			1	3a	108	56.2	6	\longrightarrow	50		\rightarrow	51.8	\square	3		45
18 61.8.ДВ.02.0	анализа в маркетниге	3a	108	56.2	6		50	0.2	51.8		3			L.			\perp		_				1	3a	108	56.2	6	\longrightarrow	50		_	51.8	\square	3		45
19 oTA8.01	Маркетинг в социальных сетях	\vdash		_			2010	. (1)					3a	72	18.2			18	_	0.2 53	8.8	2	_	Sa	72	18.2	Щ	ш	18	_	_	53.8		Z		45
ФОРМЫ КОНТЕ	KIND						34(4)	sa(4)									310	4) 38((5) KP											30(8)	3a(9) KP				
ПРАКТИКИ	(План)		108	1				1	107		3	2		540	5				\Box	5 5	_	15	10		648	6			\Box	\Box	6	642		18	12	\vdash
52.8.01.01(профессиональных умении и навыков			_				\perp	_				3a	108	1		\Box			1 10		3	2	3a	108	1	Ш	\Box	_	\perp	1	107	\square	3	2	╙
52.8.02.01(52.8.02.04(Sa	108	١,	\vdash	\vdash	$\vdash \vdash$		107	_	2	2	3a 3a	108	3	\vdash	\rightarrow	\rightarrow	\rightarrow	3 3		9	6	3a 3a(2)	324	3	$\vdash\vdash$	\vdash	\dashv	\rightarrow	2	321 214		9	6	⊢
	THE PERSON NAMED OF THE PERSON NAMED IN	200	108	-			\vdash	- 1	107		.5	2	.286	108	1		_	+	+	. 10	17	.5	2	20E(Z)	216	2		_	+	\rightarrow	۷.	219	_	6	4	⊨
	нная итоговая аттестация (план)										_		_									_													_	▙
КАНИКУЛЫ												1											6											\Box	7	

			- H	
Na	Индекс	Наимонованию		Семестры
ИТО	ГО (с факультатив	ами)		
ито	ГО по ОП (без фак	ультативов)		
		ОП, факультативы (в перис	g TO)	
учев	ЭНАЯ НАГРУЗКА.	ОП, факультативы (в перис	д эа. сес.)	
(alea	д.час/нед)	Аудиторная нагружа		
		Контактная работа		
дис	циплины (мод	ули)		
1	61.6.01	Деловой иностранный язы:	c	9
2	61.6.02	Паккология		9
3	61.6.03	Компьютерные технологии		A
4	61.6.04	Стратегический маркетинг		9
5	61.6.05	Рекламный менеджмент		A
6	61.6.06	Гражданское право в хозяй деятельности	Аственной	9
7	61.6.07	Логистическая система тори предприятия	rosoro	Α
8	61.6.08	Бизнес-проектирование ког деятельности	мерческий	ø
9	61.8.01	Управленческая экономика маркетинговых решениях	0	ø
10	61.8.02	Маркетинговое управления инновациями и изменения		Α
11	61.8.03	Розничные торговые предг	приятия и сети	Α
12	61.8.04	Мотивация и стимулирован персонала	ие торгового	Α
13	61.8.09	Организация экспертизы		Α
14	61.8.10	Инновационные маркетинг коммуникации	osue	9
15	61.8.Д8.01.01	Управление интеллектуаль активами организации	ными	Α
16	Б1.В.ДВ.01.02	Средства индивидуализаци предприятий	и торговых	Α
17	61.8.Д8.02.01	Информационное обеспече маркетинговых решений	HINE	9
18	Б1.В.ДВ.02.02	Количественные методы ис анализа в маркетниге	спедований и	9
19	отд.в.от	Маркетинг в социальных се	TRX	A
ФОР	мы контроля			
mpA	ктики		(План)	
	52.B.01.01(Y)	Практика по получению пер профессиональных умений	рвичных	
	62.B.02.01(II)	Научно-исследовательская	практика	
	52.B.02.04(H)	Научно-исследовательская	работа	
гос	УДАРСТВЕННАЯ	ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ	(План)	
кан	икулы			
- Contract	7101			

кэт С 6 эчесный план магистратуры эв.и4.и6 юрговое дело, маржетинг в торговле (ОАО, 2020 г.),рхг, ход направления эв.и4.и6, програ							por pre-											Marca sa susa																			
1				_	Cemectry B Cemectry C											Итого за курс Академических часов з.е.																					
1				⊢	_	AUG	Академических часов				\dashv			l	Академических часов				_		\dashv	l		├		Aude	QUIVIN Y CO	CRANK 41	acou		\dashv	2.0.	1	1 1			
Ne	Индекс	Наименование	Контроль		Кон			1 1			СОНТ	30.	Нодоль	Контроль		Кон	ll					е Кон	т з.е.	Недель	Контроль		Kow						Конт		Недель	Каф.	Семестры
1				Boero	TEKT	Лек	Паб Пр	KITP	NKP		OTL			'	Boen	Takt.	Лек	Лаб	Пр	ULB N	KP	CP POR		,,		Boero	TAKE	Лек Л	аб Пр	KITIF	NKP	CP	роль	Boero		1 1	
																\perp			\perp	\perp	\perp						Ш			\perp		\perp		<u> </u>		ш	
_	ИТОГО (с факультативами)			936								26	16 4/6		1296								36	24		2232								62	40 4/6	1	
итс	ИТОГО по ОП (без факультативов)			864								24	20 1/0		1296	5							36			2160								60	10 1/0	igspace	
		ОП, факультативы (в период ТО)		57.2												4								l	l	28.6	1								(-1)	ı	
	БНАЯ НАГРУЗКА,	ОП, факультативы (в период экс. сес.)		53.4	-											4								l	l	26.7	1								(-1)	ı	
(210	д.час/нед)	Аудиторная нагрузка		26.8												4								l	l	13.4	1							-	(-1)	1	
\vdash		Контактная работа		26.9								\rightarrow			_	4			_		_					13.5	Ь.								igwdapsilon	—	
дик	циплины (мод			720	332	48	282	2	2	334.6	3.4	20	TO: 11 2/3 3: 1											TO: 3:		720	332	48	282	2	2	334.6	53.4	20	TO: 11 2/3 3: 1		
1	61.8.05	DOS TONOTHO	3x	108	48.3	6	42		0.3	33 2	6.7	3													3x	108	48.3	6	42		0.3	33	26.7	3		45	œ
2	61.8.06	Финансовое обоснования маркетинговых решений	ě	108	48.3	6	42		0.3	33	6.7	3													Sk	108	48.3	6	42		0.3	33	26.7	3		45	В
3	61.8.07	Товароведение и экспертиза на торговых предприятиях	3a	72	36.2	6	30		0.2	35.8		2							\perp		\perp				3a	72	36.2	6	30		0.2	35.8		2		45	В
4	61.8.08	Управление рисками на торговых предприятиях	3a	72	36.2	6	30	$\perp \perp$	0.2	35.8	Ц	2			L				\perp	\perp	\perp	\perp			3a	72	36.2	6	30		0.2	35.8	\perp	2		45	В
5	61.8.Д8.03.01	Ассортиментная политика и управление товарными категориями	3a	72	36.2	6	30	$\perp \perp$	0.2	35.8	4	2			╙	Ш			\perp		\perp	\perp			3a	72	36.2	6	30		0.2	35.8	\perp	2		45	В
6	Б1.В.ДВ.03.02	Бренд-технологии в маркетинговой деятельности	3a	72	36.2	6	30	+	0.2	35.8	4	2			╙	Ш	Ш	_	\perp	4	4				3a	72	36.2	6	30	+	0.2	-	ot	2		45	В
7	61.В.ДВ.04.01	Управление каналами распределения и сбыта в оптовой торговле	3a	72	36.2	6	30	$\perp \perp$	0.2	35.8	4	2			╙	Ш	Ш	_	\perp	4	4				3a	72	36.2	6	30	4	0.2	35.8	ot	2		45	В
8	Б1.В.ДВ.04.02	Торговля товарами пронаводственно-технического назначения	3a	72	36.2	6	30		0.2	35.8		2													3a	72	36.2	6	30		0.2	35.8		2		45	В
9	61.8.Д8.05.01	Современные технологии интернет-торговли	3a	72	36.2	6	30	+	0.2	35.8	\perp	2			L				\perp	\perp	\perp	\perp			3a	72	36.2	6	30	-	0.2	_	$oxed{oxed}$	2		45	В
-	Б1.В.ДВ.05.02	Продвижение в интернет	3a	72	36.2	6	30	\rightarrow	\rightarrow	35.8	_	2			╄	ldot	Ш	\rightarrow	\rightarrow	\rightarrow	\rightarrow			1	3a	72	36.2	6	30	_	0.2	-		2	4	45	В
11	61.8.Д8.06.01	Деловые переговоры и личные продажи	3a	72	36.2	6	30	\bot	0.2	35.8	_	2			╄	lacksquare	Ш	\rightarrow	_	\rightarrow	_			1	3a	72	36.2	6	30	4	0.2	35.8	—	2	4	45	В
12	Б1.В.ДВ.06.02	Практеція по организаціви и планированню промо-мероприятий	3a	72	36.2	6	30		0.2	35.8		2													3a	72	36.2	6	30		0.2	35.8		2		45	В
13	от Д.В.02	Маркетинг изменений	3a	72	18.2		18		0.2	53.8	\neg	2						\neg	\neg	\neg	\neg			1	3a	72	18.2		18		0.2	53.8	\top	2		45	В
Ф0	мы контроля						34(2	2) 3a(7)																							3q(2) 3	Ja(7)					
ΠP	ктики	(План)		216	2		T		2	214	Т	6	4		972	9		T	T		9 (963	27	18		1188	11	T	T		11	1177	$\overline{}$	33	22	=	
	52.B.02.02(II)	Технологическая практика									\neg			3a	216			\neg	\neg		2 2	214	6	4	3a	216	-				2	_	$\overline{}$	6	-4	$\overline{}$	
Г	62.B.02.03(II)	Практика по получению профессиональных учений и опыта профессиональной деятельности							\neg		\exists			3a	216	2		\neg		\neg	\neg	214	6	4	3a	216	2		\top	\top	2	214		6	4		
\vdash	52.8.02.04(H)	Научно-исследовательного работа	3a	216	2	\vdash	-	+	2	214	\dashv	6	4	3a	216	2	\vdash	\dashv	\dashv	-	2 2	214	6	4	3a(2)	432	4	-	+	+	4	428	+	12	8	\vdash	
\vdash	52.B.02.05(Π _Д)	Преддипломная практика				\vdash	-	+			\dashv	\dashv		3a	324		$\vdash \vdash$	\dashv	\dashv	_	_	321	9	6	3a	324	3	o	\top	+	3	321	+	9	6	\vdash	
гос	УДАРСТВЕННАЯ	итоговая аттестация (план)					i.			i	寸	一			324	25.5			T	25	5.5 2	_	9	6		324	25.5	寸	Ť	Ť	25.5	=		9	6		
	Б3.Б.01(Д)	Защита выпусной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты													324	25.5				25	5.5 2	98.5	9	6		324	25.5	T		Γ	25.5	298.5		9	6		
KAI	КАНИКУЛЫ			_					_	_	_	$\overline{}$	1			_		_	_	_	_			8				_			_	_	_	_	9	$\overline{}$	
												_												_													

			ı	1того			Курс 5		Курс 6				
			ДВ(от		з.е.		People			_	C D		
	Баз.%	Bap.%	Bap.)%	Мин. Макс.		Факт	Bcero	Сем 9	Сем А	Всего	Сем В	Сем С	
Итого (с факультативами)				113	139	124	62	25	37	62	26	36	
Итого по ОП (без факультативов)				111	129	120	60	25	35	60	24	36	
Дисциплины (модули)	35%	65%	35.8%	57	63	60	42	22	20	18	18		
Базовая часть				18	24	21	21	13	8				
Вариативная часть				39	39	39	21	9	12	18	18		
Практики, в том числе научно-исследовательская работа (НИР)	0%	100%	0%	48	57	51	18	3	15	33	6	27	
Вариативная часть				48	57	51	18	3	15	33	6	27	
Государственная итоговая аттестация				6	9	9				9		9	
Базовая часть				6	9	9				9		9	
Факультативы				2	10	4	2		2	2	2		
Вариативная часть				2	10	4	2		2	2	2		
	ОП, фак	ультати	вы (в пер	иод ТО)		53.2	-	49	54.1	-	57.2		
Учебная нагрузка (акад.час/нед)	ОП, фак	ультати	вы (в пер	иод экз.	сессий)	53.4	-	53.4	53.4	-	53.4		
	в перио,	д гос. экз	заменов				-			-			
Контактная работа в период ТО (акад.час/нед)	ОП					26.4	-	25.5	26.9	-	26.9		
	Блок Б1					1009.8	-	356	340	-	313.8		
	Блок Б2					17	-	1	5	-	2	9	
Суммарная контактная работа (акад. час)						25.5	-			-		25.5	
	Блок ФТ					36.4	-		18.2	-	18.2	\perp	
	Итого п	о всем бл	окам			1088.7	<u> </u>	357	363.2	-	334	34.5	
Аудиторная нагрузка (акад.час/нед)	ОП					25.8	-	25	25.6	-	26.8		
	ЭКЗАМ	ЕНЫ (Эк)					8	4	4	2	2		
Обязательные формы контроля	3A4ETt	ol (3a)					8	4	4	6	6		
	КУРСО	ВЫЕ РАБО	оты (кр)				1		1				
Процент занятий от аудиторных (%)		нных				19.88%							
	в интер	активної	й форме			54.9%							