

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Астапов М.Б.

"29"

мая

2020 г.

РАБОЧИЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по программе магистратуры

Направление подготовки 38.04.06 Торговое дело

38.04.06

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

Квалификация: <u>Магистр</u>
Программа подготовки: <u>академическая магистратура</u>
Форма обучения: <u>Очная</u>
Срок получения образования: <u>2г</u>

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

Год начала подготовки (по учебному плану)

2020

Учебный год

2020-2021

Образовательный стандарт (ФГОС)

№ 323 от 30.03.2015

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					
Считать в плане	Индекс	Наименование	Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспертное	Факт	Часов в з.е.	Экспертное	По плану	Контакт часы	СР	Контроль	Интер часы
Блок 1.Дисциплины (модули)															
Базовая 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	A				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	A				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		A			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>
							<u>21</u>	<u>21</u>		<u>756</u>	<u>756</u>	<u>348</u>	<u>301.2</u>	<u>106.8</u>	<u>178</u>
Вариативная часть															
+	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		A		A	2	2	36	72	72	50.2	21.8		<u>24</u>
+	Б1.В.03	Розничные торговые предприятия и сети	A				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>30</u>
+	Б1.В.04	Мотивация и стимулирование торгового персонала		A			2	2	36	72	72	24.2	47.8		<u>10</u>
+	Б1.В.05	Ценовая политика торгового предприятия	B				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>30</u>
+	Б1.В.06	Финансовое обоснования маркетинговых решений	B				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>30</u>
+	Б1.В.07	Товароведение и экспертиза на торговых предприятиях		B			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.08	Управление рисками на торговых предприятиях		B			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.09	Организация экспертизы		A			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	A				3	3		108	108	48.3	33	26.7	<u>28</u>
+	Б1.В.ДВ.01.01	Управление интеллектуальными активами организации	A				3	3	36	108	108	48.3	33	26.7	<u>28</u>
-	Б1.В.ДВ.01.02	Средства индивидуализации торговых предприятий	A				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		B			2	2		72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.ДВ.03.01	Ассортиментная политика и управление товарными категориями		B			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
-	Б1.В.ДВ.03.02	Бренд-технологии в маркетинговой деятельности		B			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.ДВ.04	Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.4		B			2	2		72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
+	Б1.В.ДВ.04.01	Управление каналами распределения и сбыта в оптовой торговле		B			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>
-	Б1.В.ДВ.04.02	Торговля товарами производственно-технического назначения		B			2	2	36	72	72	36.2	35.8		<u>20</u>

Курс 5																Курс 6															
Сем. 9								Сем. А								Сем. В								Сем. С							
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		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																									
								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																
3	14		28		0.3	39	26.7																								
								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									
																2	6		30		0.2	35.8									
								2	12		24		0.2	35.8																	
3	14		28		0.3	39	26.7																								
								3	6		42		0.3	33	26.7																
								3	6		42		0.3	33	26.7																
3	6		50		0.2	51.8																									
3	6		50		0.2	51.8																									
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									
																2	6		30		0.2	35.8									
																2	6		30		0.2	35.8									

Закрепленная кафедра		-
Код	Наименование	Компетенции
4	Английской филологии	ОК-4; ОК-9; ОПК-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	ОК-5; ОК-8; ОПК-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	ОК-2; ОК-5; ОК-7; ОПК-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	ОК-2; ОК-8; ОПК-4; ПК-4; ПК-10
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-8; ПК-3; ПК-6
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-5; ОК-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	ОК-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

-	-	-	Форма контроля				з.е.		-	Итого акад.часов					
Считать в плане	Индекс	Наименование	Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспертное	Факт	Часов в з.е.	Экспертное	По плану	Контакт часы	СР	Контроль	Интер часы
+	Б1.В.ДВ.05	Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.5		В			2	2		72	72	36.2	35.8		20
+	Б1.В.ДВ.05.01	Современные технологии интернет-торговли		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		20
-	Б1.В.ДВ.05.02	Продвижение в интернет		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		20
+	Б1.В.ДВ.06	Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.6		В			2	2		72	72	36.2	35.8		20
+	Б1.В.ДВ.06.01	Деловые переговоры и личные продажи		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		20
-	Б1.В.ДВ.06.02	Практикум по организации и планированию промо-мероприятий		В			2	2	36	72	72	36.2	35.8		20
							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 работа (НИР)															
Вариативная часть															
+	Б2.В.01	Учебная практика		А			3	3		108	108	1	107		
+	Б2.В.01.01(У)	Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков		А			3	3	36	108	108	1	107		
+	Б2.В.02	Производственная практика		9ААВ СССС			48	48		1728	1728	16	1712		
+	Б2.В.02.01(П)	Научно-исследовательская практика		А			9	9	36	324	324	3	321		
+	Б2.В.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(Н)	Научно-исследовательская работа		9АВС			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.Государственная итоговая аттестация															
Базовая часть															
+	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.Факультативы															
Вариативная часть															
+	ФТД.В.01	Маркетинг в социальных сетях		А			2	2	36	72	72	18.2	53.8		
+	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		

Курс 5																Курс 6															
Сем. 9								Сем. А								Сем. В								Сем. С							
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	53.4								
								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	
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	
																							9						25.5	298.5	
																							9						25.5	298.5	
																							9						25.5	298.5	
								2			18		0.2	53.8					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		2			18		0.2	53.8									

Закрепленная кафедра		-
Код	Наименование	Компетенции
		ОК-5; ОК-6; ОПК-3; ПК-4; ПК-9
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-5; ОК-6; ОПК-3; ПК-4; ПК-9
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-5; ОК-6; ОПК-3; ПК-4; ПК-9
		ОК-2; ОК-8; ОПК-1; ОПК-4; ПК-1
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ОК-8; ОПК-1; ОПК-4; ПК-1
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ОК-9; ОПК-3; ПК-7; ПК-10
		ОК-3; ОК-6; ОК-7; ОПК-1; ПК-3
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-3; ОК-6; ОК-7; ОПК-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
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-1; ОК-5; ОК-6; ОПК-3; ПК-6; ПК-7; ПК-8
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ОК-4; ОК-7; ОПК-2; ПК-1; ПК-2
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-2; ОК-8; ОК-9; ОПК-2; ОПК-4; ПК-3; ПК-4; ПК-5
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-1; ОК-3; ОК-4; ОК-5; ОК-8; ОПК-3; ПК-6; ПК-7; ПК-8
45	Маркетинга и торгового дела	ОК-9; ОПК-3; ОПК-4; ПК-6; ПК-7; ПК-8; ПК-9; ПК-10
45	Маркетинга и торгового дела	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
45	Маркетинга и торгового дела	ПК-7
45	Маркетинга и торгового дела	ПК-10

№	Индекс	Наименование	Семестры
ИТОГО (с факультативами)			
ИТОГО по ОП (без факультативов)			
УЧЕБНАЯ НАГРУЗКА, (акад.час/нед)	ОП, факультативы (в период ТО)		
	ОП, факультативы (в период экз. сес.)		
	Аудиторная нагрузка		
	Контактная работа		
дисциплины (модули)			
1	Б1.Б.01	Деловой иностранный язык	9
2	Б1.Б.02	Психология	9
3	Б1.Б.03	Компьютерные технологии	А
4	Б1.Б.04	Стратегический маркетинг	9
5	Б1.Б.05	Рекламный менеджмент	А
6	Б1.Б.06	Гражданское право в хозяйственной деятельности	9
7	Б1.Б.07	Логистическая система торгового предприятия	А
8	Б1.Б.08	Бизнес-проектирование коммерческой деятельности	9
9	Б1.В.01	Управленческая экономика в маркетинговых решениях	9
10	Б1.В.02	Маркетинговое управление рыночными инновациями и изменениями	А
11	Б1.В.03	Розничные торговые предприятия и сети	А
12	Б1.В.04	Мотивация и стимулирование торгового персонала	А
13	Б1.В.09	Организация экспертизы	А
14	Б1.В.10	Инновационные маркетинговые коммуникации	9
15	Б1.В.ДВ.01.01	Управление интеллектуальными активами организации	А
16	Б1.В.ДВ.01.02	Средства индивидуализации торговых предприятий	А
17	Б1.В.ДВ.02.01	Информационное обеспечение маркетинговых решений	9
18	Б1.В.ДВ.02.02	Количественные методы исследований и анализа в маркетинге	9
19	Б1.В.01	Маркетинг в социальных сетях	А
ФОРМЫ КОНТРОЛЯ			
ПРАКТИКИ			(План)
	Б2.В.01.01(У)	Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков	
	Б2.В.02.01(П)	Научно-исследовательская практика	
	Б2.В.02.04(Н)	Научно-исследовательская работа	
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ			(План)
КАНИКУЛЫ			

	Итого						Курс 5			Курс 6		
	Баз. %	Вар. %	ДВ(от Вар.)%	з.е.			Всего	Сем 9	Сем А	Всего	Сем В	Сем С
				Мин.	Макс.	Факт						
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	
Учебная нагрузка (акад.час/нед)	ОП, факультативы (в период ТО)					53.2	-	49	54.1	-	57.2	
	ОП, факультативы (в период экз. сессий)					53.4	-	53.4	53.4	-	53.4	
	в период гос. экзаменов						-			-		
Контактная работа в период ТО (акад.час/нед)	ОП					26.4	-	25.5	26.9	-	26.9	
Суммарная контактная работа (акад. час)	Блок Б1					1009.8	-	356	340	-	313.8	
	Блок Б2					17	-	1	5	-	2	9
	Блок Б3					25.5	-			-		25.5
	Блок ФТД					36.4	-		18.2	-	18.2	
	Итого по всем блокам					1088.7	-	357	363.2	-	334	34.5
Аудиторная нагрузка (акад.час/нед)	ОП					25.8	-	25	25.6	-	26.8	
Обязательные формы контроля	ЭКЗАМЕНЫ (Эк)						8	4	4	2	2	
	ЗАЧЕТЫ (За)						8	4	4	6	6	
	КУРСОВЫЕ РАБОТЫ (КР)						1		1			
Процент ... занятий от аудиторных (%)	лекционных					19.88%						
	в интерактивной форме					54.9%						