

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

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

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

Астанков М.Б.



План одобрен Ученым советом вуза

Протокол № 11 от 28.05.2021

РАБОЧИЙ УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по программе магистратуры

38.04.06

38.04.06 Торговое дело

Магистерская программа: Торговые и маркетинговые стратегии в цифровой среде

Кафедра: Маркетинга и торгового дела

Факультет: Экономический

Квалификация: Магистр

Год начала подготовки (по учебному плану) 2021

Учебный год 2021-2022

Образовательный стандарт (ФГОС) № 982 от 12.08.2020

Форма обучения: Заочная

Срок получения образования: 2г 5м

Код	Области профессиональной деятельности и (или) сферы профессиональной деятельности. Профессиональные стандарты	Приказ Минтруда
06	СВЯЗЬ, ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	
06.043	СПЕЦИАЛИСТ ПО ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ	№ 95н от 19.02.2019 г.
08	ФИНАНСЫ И ЭКОНОМИКА	
08.035	МАРКЕТОЛОГ	№ 366н от 04.06.2018 г.

Основной	Типы задач профессиональной деятельности
+	организационно-управленческий
-	научно-исследовательский

СОГЛАСОВАНО

Проректор по УРИКО-ПП

/ 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						Курс 1	Курс 2	Курс 3	Закрепленная кафедра								
			Экза мен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспер тное	Факт	Экспер тное	По плану	Конт. раб.	Ауд.	СР	Конт роль	з.е. на курсе	з.е. на курсе	з.е. на курсе	Код	Наименование							
Блок 1.Дисциплины (модули)														72	72	2592	2592	354	348	2100	138	35	37			
Обязательная часть														17	17	612	612	91.4	90	488	32.6	13	4			
+	Б1.О.01	Стратегический анализ и управление торгово-коммерческой деятельностью	1				3	3	108	108	14.3	14	85	8.7	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.О.02	Современные информационные технологии в профессиональной деятельности		1			3	3	108	108	12.2	12	92	3.8	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.О.03	Теория и практика межкультурной коммуникации в профессиональной сфере		2			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2		48	Мировой экономики и менеджмента								
+	Б1.О.04	Финансово-экономическое обоснование управленческих решений	1			1	4	4	144	144	28.3	28	107	8.7	4		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.О.05	Фундаментальные и прикладные исследования в торгово-коммерческой деятельности		1			3	3	108	108	12.2	12	92	3.8	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.О.06	Технологии личностного роста		2			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2		65	Экономики предприятия,								
Часть, формируемая участниками образовательных отношений														55	55	1980	1980	262.6	258	1612	105.4	22	33			
+	Б1.В.01	Интегрированные системы маркетинговых коммуникаций	1				3	3	108	108	14.3	14	85	8.7	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.02	Гражданское и налоговое право в коммерческой деятельности		1			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.03	Методологический семинар по НИР		1			2	2	72	72	10.2	10	58	3.8	2		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.04	Оmnikanальные системы розничной торговли		1			3	3	108	108	12.2	12	92	3.8	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.05	Стратегический маркетинг в торговле	1				3	3	108	108	14.3	14	85	8.7	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.06	Брендинг в онлайн-торговле		1			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.07	Информационное обеспечение маркетинговых решений		1			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.08	Рыночные исследования и веб-аналитика		1			3	3	108	108	12.2	12	92	3.8	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.09	Управление рыночными инновациями и изменениями		1			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.10	Реклама и продвижение в интернет	2				4	4	144	144	16.3	16	119	8.7	4		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.11	Управление интернет-проектами	2				3	3	108	108	16.3	16	83	8.7	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.12	Поисковая оптимизация		2			3	3	108	108	12.2	12	92	3.8	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.13	Политика ценообразования коммерческого предприятия		2			3	3	108	108	12.2	12	92	3.8	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.14	Разработка и дизайн веб-сайтов		2			3	3	108	108	12.2	12	92	3.8	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.15	Распределительные и логистические системы в онлайн-торговле		2			3	3	108	108	12.2	12	92	3.8	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.16	Продуктовая и ассортиментная политика	2				3	3	108	108	16.3	16	83	8.7	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.17	Системы управления и стимулирования торгового персонала	2				4	4	144	144	16.3	16	119	8.7	4		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.18	Научно-исследовательский семинар		2			3	3	108	108	12.2	12	92	3.8	3		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.ДЭ.01	Элективные дисциплины (модули) 1 (ДЭ.1)		2			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2											
+	Б1.В.ДЭ.01.01	Маркетинг в социальных сетях		2			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2		45	Маркетинга и торгового дела								
-	Б1.В.ДЭ.01.02	Мобильный маркетинг		2			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2		45	Маркетинга и торгового дела								
+	Б1.В.ДЭ.02	Элективные дисциплины (модули) 2 (ДЭ.2)		2			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2											
+	Б1.В.ДЭ.02.01	Деловые переговоры и партнерские отношения		2			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2		45	Маркетинга и торгового дела								
-	Б1.В.ДЭ.02.02	Партнерские отношения и программы в интернет		2			2	2	72	72	12.2	12	56	3.8	2		45	Маркетинга и торгового дела								
Блок 2.Практика														42	42	1512	1512	15		1497		21	12	9		

-	-	-	Форма контроля				з.е.		Итого акад.часов						Курс 1	Курс 2	Курс 3	Закрепленная кафедра	
			Экза мен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспертное	Факт	Экспертное	По плану	Конт. раб.	Ауд.	СР	Конт роль	з.е. на курсе	з.е. на курсе	з.е. на курсе	Код	Наименование
Обязательная часть																			
+	Б2.О.01	Производственная практика, в т.ч.:		1			9	9	324	324	4		320		9				
+	Б2.О.01.01(П)	Торгово-технологическая практика (часть 1)		1			9	9	324	324	4		320		9			45	Маркетинга и торгового дела
Часть, формируемая участниками образовательных отношений							33	33	1188	1188	11		1177		12	12	9		
+	Б2.В.01	Учебная практика, в т.ч.:		1			12	12	432	432	4		428		12				
+	Б2.В.01.01(У)	Научно-исследовательская работа (получение первичных навыков научно-исследовательской работы)		1			12	12	432	432	4		428		12			45	Маркетинга и торгового дела
+	Б2.В.02	Производственная практика, в т.ч.:		23			21	21	756	756	7		749		12	9			
+	Б2.В.02.01(П)	Торгово-технологическая практика (часть 2)		2			12	12	432	432	4		428		12			45	Маркетинга и торгового дела
+	Б2.В.02.02(П)	Научно-исследовательская работа		3			9	9	324	324	3		321				9	45	Маркетинга и торгового дела
Блок 3.Государственная итоговая аттестация							6	6	216	216	25.5		190.5				6		
+	Б3.01	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы					6	6	216	216	25.5		190.5				6		
+	Б3.01.01	Подготовка к процедуре защиты выпускной квалификационной работы					4	4	144	144	25		119				4	45	Маркетинга и торгового дела
+	Б3.01.02	Защита выпускной квалификационной работы					2	2	72	72	0.5		71.5				2	45	Маркетинга и торгового дела
ФТД.Факультативные дисциплины							2	2	72	72	4	4	60	8	1	1			
+	ФТД.01	Практикум по технологиям продаж		1			1	1	36	36	2	2	30	4	1			45	Маркетинга и торгового дела
+	ФТД.02	Практикум по креативному маркетингу		2			1	1	36	36	2	2	30	4		1		45	Маркетинга и торгового дела

		Итого					Курс 1	Курс 2	Курс 3
		Баз.%	Вар.%	ДЭ(от Вар.)%	з.е.				
					Не менее	Факт			
	Итого (с факультативами)				108	122	57	50	15
	Итого по ОП (без факультативов)				106	120	56	49	15
B1	Дисциплины (модули)	24%	76%	7.2%	60	72	35	37	
B1.O	Обязательная часть					17	13	4	
B1.B	Часть, формируемая участниками образовательных отношений					55	22	33	
B2	Практика	21%	79%	0%	40	42	21	12	9
B2.O	Обязательная часть					9	9		
B2.B	Часть, формируемая участниками образовательных отношений					33	12	12	9
B3	Государственная итоговая аттестация				6	6			6
ФТД	Факультативные дисциплины				2	2	1	1	
	Учебная нагрузка (акад.час/нед)	ОП, факультативы				42.3	49.1	42.1	
	Контактная работа (акад.час/год)	Блок Б1 (обязательная)				354	179	175	
		Блок Б1 (необязательная)							
	Суммарная контактная работа (акад. час)	Блок Б1				354	179	175	
		Блок Б2				15	8	4	3
		Блок Б3				25.5			25.5
		Блок ФТД				4	2	2	
		Итого по всем блокам				398.5	189	181	28.5
	Аудиторная нагрузка (акад.час/год)	ОП				174	176	172	
	Обязательные формы контроля	ЭКЗАМЕН (Эк)					4	4	
		ЗАЧЕТ (За)					9	9	
		КУРСОВАЯ РАБОТА (КР)					1		
	Процент ... занятий от аудиторных (%)	лекционных				29.32%			
	Объём обязательной части от общего объёма программы (%)					21.7%			
	Объём конт. работы от общего объёма времени на реализацию дисциплин (модулей) (%)					13.66%			