

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

Российский университет дружбы народов  
Экономический факультет

УТВЕРЖДАЮ

Первый  
проректор -  
проректор по  
образовательной  
деятельности



Иванова Ю.Н.

План одобрен Ученым советом ОУП

Протокол № 5 от 13.12.2022

## УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по программе магистратуры

38.04.02

Менеджмент

Современный маркетинг и управление продажами

Кафедра: Вечерне-заочное отделение экономического факультета  
Факультет: Экономический факультет

Квалификация: Магистр

Год начала подготовки (по учебному плану) 2023

Форма обучения: Очно-заочная

Образовательный стандарт (СУОС) ОС ВО РУДН №371 от 21.05.2021

Срок получения образования: 2 г. 6 м.

Типы задач профессиональной деятельности

аналитическая

организационно-управленческий

СОГЛАСОВАНО

Начальник УОП

/ Воробьева А.А./

Декан

/ Андропова И.В./

Председатель МСС(Н)

/ Ефремов В.С./

Руководитель магистерской программы

/ Зобов А.М./

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Ястребов Олег Александрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 29.05.2023 14:48:21  
Уникальный программный ключ:  
ca953a0120d891083f939673078ef1a994af4a

План Учебный план магистратуры 'v38.04.02\_ Современный маркетинг и управление прод. рlx', код направления 38.04.02, год начала подготовки 2023

Считать в плане	Индекс	Наименование	Форма контроля				з.е.		Курс 1												Курс 2						Курс 3																	
			Экза мен	Зачет	Зачет с оц.	КР	Экспер тное	Факт	Семестр 1						Семестр 2						Семестр 3						Семестр 4						Семестр 5						Семестр 6					
									з.е.	Лек	Лаб	Пр	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	СР	Конт роль	з.е.	Лек	Лаб	Пр	СР	Конт роль
<b>Блок 1. Дисциплины (модули)</b>																																												
<b>Обязательная часть</b>																																												
						63	63	12	42	28	56	198	108	17	80	20	100	412																										
+	Б1.О.01	Управленческая экономика	2			3	3							3	20		20	68																										
+	Б1.О.02	Методология исследования проблем управления	1			3	3	3	14		14	53	27																															
+	Б1.О.03	Теория организации управления	2			3	3						3	20		20	68																											
+	Б1.О.04	Современный стратегический анализ	4			3	3																			3	18			18	72													
+	Б1.О.05	Профессиональный иностранный язык	3	2	1	6	6	2		28		17	27	2		20		52							2		17		55															
<b>Часть, формируемая участниками образовательных отношений</b>																																												
+	Б1.В.01	Анализ конкурентной среды компании	1			3	3	3			14	94																																
+	Б1.В.02	Экономическая теория на современном этапе	1			2	2	2	14		14	17	27																															
+	Б1.В.03	Управление сбытовой деятельностью предприятия	2			2	4	4						4	20		20	104																										
+	Б1.В.04	Ценообразование	4			2	2																		2				18	54														
+	Б1.В.05	Стратегическое и оперативное маркетинговое планирование	3			3	3																		3	17		17	74															
+	Б1.В.06	Изучение потребителя и таргетинг в соцсетях	4			3	3																	3	18			18	72															
+	Б1.В.07	Коммерческая деятельность предприятия	3			3	4	4																4	17		17	110																
+	Б1.В.08	Управление результативностью маркетинга	1			2	2	2	14		14	17	27																															
+	Б1.В.09	Digital-маркетинг	4			4	4	4																4	18			18	108															
+	Б1.В.10	Маркетинговый аудит	2			3	3							3	20		20	68																										
+	Б1.В.11	Интегрированные маркетинговые коммуникации	3			3	3																	3	17		17	74																
+	Б1.В.ДВ.01	<b>Дисциплины (модули) по выбору 1 (ДВ.1)</b>				2	2	2						2			20	52																										
+	Б1.В.ДВ.01.01	Маркетинг розничной торговли				2	2	2						2			20	52																										
-	Б1.В.ДВ.01.02	Современные технологии продаж				2	2	2						2			20	52																										
+	Б1.В.ДВ.02	<b>Дисциплины (модули) по выбору 2 (ДВ.2)</b>				4	2	2																2					18	54														
+	Б1.В.ДВ.02.01	Управление маркетингом				4	2	2															2					18	54															
-	Б1.В.ДВ.02.02	Основы электронной коммерции				4	2	2															2					18	54															
+	Б1.В.ДВ.03	<b>Дисциплины (модули) по выбору 3 (ДВ.3)</b>				4	2	2															2					18	54															
+	Б1.В.ДВ.03.01	Маркетинг в сфере услуг				4	2	2															2					18	54															
-	Б1.В.ДВ.03.02	Инновационное предпринимательство				4	2	2															2					18	54															
+	Б1.В.ДВ.04	<b>Дисциплины (модули) по выбору 4 (ДВ.4)</b>				4	2	2															2					18	54															
+	Б1.В.ДВ.04.01	Социально-этический маркетинг				4	2	2															2					18	54															
-	Б1.В.ДВ.04.02	Кросскультурный маркетинг				4	2	2															2					18	54															
+	Б1.В.ДВ.05	<b>Дисциплины (модули) по выбору 5 (ДВ.5)</b>				3	2	2															2			17	55																	
+	Б1.В.ДВ.05.01	Управление клиентской лояльностью				3	2	2															2			17	55																	
-	Б1.В.ДВ.05.02	Категорийный маркетинг				3	2	2															2			17	55																	
+	Б1.В.ДВ.06	<b>Дисциплины (модули) по выбору 6 (ДВ.6)</b>				4	2	2															2					18	54															
+	Б1.В.ДВ.06.01	Международные маркетинговые стратегии				4	2	2															2					18	54															
-	Б1.В.ДВ.06.02	Продуктовый маркетинг				4	2	2															2					18	54															
<b>Блок 2. Практика</b>																																												
<b>Обязательная часть</b>																																												
+	Б2.О.01(Н)	НИРМ				1234																																						
+	Б2.О.02(Пд)	Преддипломная практика				5																																						
<b>Блок 3. Государственная итоговая аттестация</b>																																												
+	Б3.01(Г)	Подготовка и сдача государственного экзамена				5																																						
+	Б3.02(Д)	Оформление, подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы				5																																						
<b>Итого з.е./акад. часов (без факультативов)</b>																																												
Недельная нагрузка в периодах обучения (акад.час/нед)																																												
Контактная работа (акад.час/нед)																																												
з.е. на курсах (без факультативов)																																												
						120	120	21	42	28	56	522	108	23	80	20	100	628	23	51	17	68	692	23	54		144	630	30			1080												
								46,3						54	41,4						48,8						46																	
								9						10						8						11																		
								44												46						30																		