Документ подписан квалифицированной электронной подписью
Сертификат: 025B3AE00099B2A2B548158CFF985138BF
Владелец: "АНО ВО ""РОССИЙСКИЙ НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ""; АН
Действителен: с 07.03.2025 по 07.06.2026

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор
_____ Е.В. Лобанова
«11» февраля 2026 г.

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК
программы профессиональной переподготовки «Управление продажами»

№ п/п	Наименование учебных курсов, дисциплин (модулей)	Всего акад. час.	График обучения (неделя – кол–во акад. час)
1.	Социология управления	58	1 нед. – 20 2 нед. – 20 3 нед. – 18
2.	Управление знаниями и интеллектуальной собственностью организации	32	3 нед. – 2 4 нед. – 20 5 нед. – 10
3.	Управление проектами	32	5 нед. – 10 6 нед. – 20 7 нед. – 2
4.	Управление результативностью и эффективностью бизнеса	32	7 нед. – 18 8 нед. – 14
5.	Информационные технологии в менеджменте	38	8 нед. – 6 9 нед. – 20 10 нед. – 12
6.	Маркетинг	48	10 нед. – 8 11 нед. – 20 12 нед. – 20
7.	Операционный менеджмент	38	13 нед. – 20 14 нед. – 18
8.	Управление продажами	58	14 нед. – 2 15 нед. – 20 16 нед. – 20 17 нед. – 16
9.	Инновации и современные модели бизнеса	58	17 нед. – 4 18 нед. – 20 19 нед. – 20 20 нед. – 14
10.	Управление поведением потребителей	32	20 нед. – 6 21 нед. – 20 22 нед. – 6
11.	Управление продуктом (продакт–менеджмент)	32	22 нед. – 14 23 нед. – 18
12.	Управление рисками организации в условиях нестабильности	38	23 нед. – 2 24 нед. – 20 25 нед. – 16
13.	Цифровой маркетинг	58	25 нед. – 4 26 нед. – 20 27 нед. – 20 28 нед. – 14
14.	Итоговая аттестация	4	28 нед. – 4
ИТОГО:		558	28 нед.