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.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

программы профессиональной переподготовки «Управление продажами»

№ п/п	Наименование учебных курсов, дисциплин (модулей) практик	Всего акад. час.	В том числе				Форма контроля	Формируемые компетенции
			лекции	практика	сам. раб	аттестация		
1.	Социология управления	58	12	6	38	2	Экзамен	ПК 1.1 ПК 1.2
2.	Управление знаниями и интеллектуальной собственностью организации	32	6	4	20	2	Зачет	ПК 2.1 ПК 2.2
3.	Управление проектами	32	6	4	20	2	Зачет	ПК 3.1 ПК 3.2
4.	Управление результативностью и эффективностью бизнеса	32	6	4	20	2	Зачет	ПК 4.1 ПК 4.2
5.	Информационные технологии в менеджменте	38	8	4	24	2	Экзамен	ПК 5.1 ПК 5.2
6.	Маркетинг	48	10	6	30	2	Экзамен	ПК 6.1 ПК 6.2
7.	Операционный менеджмент	38	8	4	24	2	Экзамен	ПК 7.1 ПК 7.2
8.	Управление продажами	58	12	6	38	2	Экзамен	ПК 8.1 ПК 8.2
9.	Инновации и современные модели бизнеса	58	12	6	38	2	Экзамен	ПК 9.1 ПК 9.2
10.	Управление поведением потребителей	32	6	4	20	2	Зачет	ПК 10.1 ПК 10.2
11.	Управление продуктом (продакт-менеджмент)	32	6	4	20	2	Зачет	ПК 11.1 ПК 11.2
12.	Управление рисками организации в условиях нестабильности	38	8	4	24	2	Экзамен	ПК 12.1 ПК 12.2
13.	Цифровой маркетинг	58	12	6	38	2	Экзамен	ПК 13.1 ПК 13.2
14.	Итоговая аттестация	4	0	0	0	4	Итоговый экзамен	
ИТОГО:		**558**	**112**	**62**	**354**	**30**		