

Частное учреждение высшего образования  
"Московская академия предпринимательства"

План одобрен Ученым советом

Протокол № 8 от 30.08.2020

Актуализировано 01.09.2021



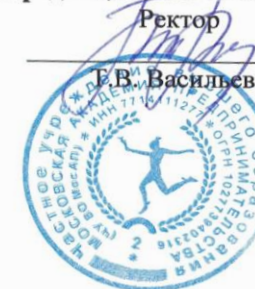
Ректор  
**Е.В. Васильева**  
МП

# УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по программе бакалавриата

по направлению 38.03.06 Торговое дело  
профиль Управление продажами

УТВЕРЖДЕНА  
30.08.2020  
В редакции № 1 от 15.10.2020



Квалификация: Бакалавр

Форма обучения: Очная

Срок получения образования: 4г

+	Типы задач профессиональной деятельности
+	аналитический
+	организационно-управленческий

Год начала подготовки (по учебному плану)

Учебный год

Образовательный стандарт (ФГОС)

2021

2021-2022

№ 963 от 12.08.2020



Индекс	Наименование	Форма контроля			з.е.		Итого акад. часов				
		Экзамен	Зачет	Зачет с оценкой	Экспертное	Факт	Экспертное	По плану	Контакт часы	СР	Контроль
<b>Блок 1. Дисциплины (модули)</b>					177	177	6700	6700	2873	3053	774
<b>Обязательная часть</b>					89	89	3532	3532	1398	1720	414
Б1.О.01	История (история России, всеобщая история)	1			3	3	108	108	38	34	36
Б1.О.02	Философия	3			4	4	144	144	76	41	27
Б1.О.03	Безопасность жизнедеятельности		1		2	2	72	72	38	34	
Б1.О.04	Иностранный язык	4	123		11	11	396	396	121	239	36
Б1.О.05	Русский язык и культура речи		1		3	3	108	108	57	51	
Б1.О.06	Правоведение			1	4	4	144	144	76	68	
Б1.О.07	Управление проектами			2	4	4	144	144	64	80	
Б1.О.08	Командная работа и лидерство		1		3	3	108	108	57	51	
Б1.О.09	Теория менеджмента	1			6	6	216	216	76	104	36
Б1.О.10	Маркетинг	1			5	5	180	180	76	68	36
Б1.О.11	Товароведение	2			4	4	144	144	80	28	36
Б1.О.12	Математика	2			5	5	180	180	64	80	36
Б1.О.13	Бухгалтерский учет и анализ	2			5	5	180	180	80	64	36
Б1.О.14	Коммерческая деятельность	3			5	5	180	180	76	77	27
Б1.О.15	Статистика	3			5	5	180	180	95	49	36
Б1.О.16	Экономика и финансы организации			3	5	5	180	180	76	104	
Б1.О.17	Информационные технологии в профессиональной деятельности	4			4	4	144	144	64	44	36
Б1.О.18	Коммерческая логистика		4		4	4	144	144	80	64	
Б1.О.19	Стратегический менеджмент	6			5	5	180	180	64	80	36
Б1.О.20	Физическая культура и спорт		1		2	2	72	72	10	62	
<b>Б1.О.ДВ.01</b>	<b>Элективные дисциплины по физической культуре и спорту</b>		<b>1234567</b>				<b>328</b>	<b>328</b>	<b>30</b>	<b>298</b>	
Б1.О.ДВ.01.01	Элективные дисциплины по физической культуре и спорту (Общая физическая подготовка)		1234567				328	328	30	298	
Б1.О.ДВ.01.02	Элективные дисциплины по физической культуре и спорту (Аэробика)		1234567				328	328	30	298	
<b>Часть, формируемая участниками образовательных отношений</b>					88	88	3168	3168	1475	1333	360
Б1.В.01	Торговое дело	3			5	5	180	180	76	68	36
Б1.В.02	Поведение потребителей			3	4	4	144	144	57	87	
Б1.В.03	Управление ассортиментом	4			4	4	144	144	80	28	36
Б1.В.04	Управление продажами	4			5	5	180	180	96	48	36
Б1.В.05	Мерчендайзинг		5		3	3	108	108	57	51	
Б1.В.06	Товарная информация		5		4	4	144	144	46	98	
Б1.В.07	Организация, технология и проектирование торговых предприятий	5			5	5	180	180	76	68	36
Б1.В.08	Организация и управление розничными торговыми сетями	5			4	4	144	144	76	32	36
Б1.В.09	Товароведение и экспертиза продовольственных товаров			5	5	5	180	180	82	98	
Б1.В.10	Психология маркетинга и рекламы в торговле		5		3	3	108	108	57	51	
Б1.В.11	Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров	6			5	5	180	180	80	64	36
Б1.В.12	Продажи B2B и B2C		6		4	4	144	144	64	80	
Б1.В.13	Складская логистика	6			4	4	144	144	64	44	36
Б1.В.14	Товарная политика	7			4	4	144	144	60	48	36
Б1.В.15	Ценовая политика		7		3	3	108	108	45	63	
Б1.В.16	Анализ финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия	7			5	5	180	180	90	54	36
Б1.В.17	Налоги и налогообложение	7			4	4	144	144	60	48	36
Б1.В.18	Интернет-маркетинг и социальные сети		7		4	4	144	144	75	69	
Б1.В.19	Маркетинговые коммуникации		7		4	4	144	144	75	69	

Б1.В.ДВ.01	<b>Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.01</b>		<b>5</b>		<b>2</b>	<b>2</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>38</b>	<b>34</b>	
Б1.В.ДВ.01.01	Социология		5		2	2	72	72	38	34	
Б1.В.ДВ.01.02	Управление человеческими ресурсами		5		2	2	72	72	38	34	
Б1.В.ДВ.02	<b>Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.02</b>		<b>5</b>		<b>3</b>	<b>3</b>	<b>108</b>	<b>108</b>	<b>57</b>	<b>51</b>	
Б1.В.ДВ.02.01	Методы стимулирования продаж		5		3	3	108	108	57	51	
Б1.В.ДВ.02.02	Продвижение товаров и услуг в социальных сетях		5		3	3	108	108	57	51	
Б1.В.ДВ.03	<b>Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.03</b>		<b>6</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>144</b>	<b>144</b>	<b>64</b>	<b>80</b>	
Б1.В.ДВ.03.01	Управление собственным бизнесом		6		4	4	144	144	64	80	
Б1.В.ДВ.03.02	Управление цепями поставок		6		4	4	144	144	64	80	
<b>Блок 2.Практика</b>						<b>54</b>	<b>54</b>	<b>1944</b>	<b>1944</b>	<b>16</b>	<b>1928</b>
<b>Обязательная часть</b>						9	9	324	324	8	316
Б2.О.01(У)	Ознакомительная практика		2		9	9	324	324	8	316	
<b>Часть, формируемая участниками образовательных отношений</b>						45	45	1620	1620	8	1612
Б2.В.01(П)	Торгово-технологическая практика		468		45	45	1620	1620	8	1612	
<b>Блок 3.Государственная итоговая аттестация</b>						<b>9</b>	<b>9</b>	<b>324</b>	<b>324</b>	<b>10</b>	<b>314</b>
Б3.01(Д)	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8			9	9	324	324	10	314	
<b>ФТД.Факультативные дисциплины</b>						<b>4</b>	<b>4</b>	<b>144</b>	<b>144</b>	<b>64</b>	<b>80</b>
ФТД.01	Клиентоориентированность		4		2	2	72	72	32	40	
ФТД.02	Бренд-менеджмент		6		2	2	72	72	32	40	
Итого з.е./Акад.часов (без факультативов)						240	240	8968	8968	2899	5295
Недельная нагрузка в семестрах (акад.час/нед)											
Конт. работа (без элек. дисц. по ф.к. и спорту) (акад.час/нед)											
з.е. на курсах (без факультативов)											774