

Мастер делового администрирования – Master of Business Administration (MBA)

специализация: «Управление Продажами»

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

	Название дисциплин	Общая трудоем-кость (всего часов)	В том числе:				Форма итогового контроля
			Аудиторные занятия			Самостоятельная работа	
			Всего часов	из них			
				Лекции, проблемные семинары	Практические занятия, тренинги		
I. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ УЧЕБНОГО ПЛАНА							
1. Научные основы бизнеса и менеджмента							
1.1	Влияние макроэкономической ситуации на формирование бизнес-среды	12	8	8		4	зачет
1.2	Правовое обеспечение бизнеса	20	16	16		4	зачет
1.3	Организационное поведение компании в условиях конкурентной среды	16	12		12	4	зачет
1.4	Общий менеджмент	26	16	8	8	10	экзамен
1.5	Информационные технологии в управлении	12	8		8	4	зачет
	Итого	86	60	32	28	26	
2. Базовые дисциплины							
2.1.	Бухгалтерский (финансовый) учет для менеджеров	26	16	8	8	10	экзамен
2.2.	Анализ финансовой отчетности и прогнозирование финансовых результатов	20	16	8	8	4	зачет
2.3.	Управленческий учет	26	16	8	8	10	экзамен
2.4.	Финансовый менеджмент	26	16	8	8	10	экзамен
2.5.	Налоги и налоговое планирование	12	8	4	4	4	зачет

2.6.	Оценка бизнеса	26	16	8	8	10	экзамен
2.7.	Управление человеческими ресурсами организации	16	12		12	4	зачет
2.8.	Стратегический менеджмент	26	16	8	8	10	экзамен
2.9.	Организационные и экономические основы формирования бизнес–системы компании	44	24	12	12	20	проект
2.10.	Маркетинг	36	16	8	8	20	проект
2.11.	Бренд-менеджмент	36	16		16	20	зачет
2.12.	Бизнес-планирование	36	16	4	12	20	проект
2.13.	Организация системы внутреннего контроля	12	8	4	4	4	зачет
2.14.	Оптимизация организационной системы управления	36	16		16	20	проект
2.15.	Эффективный менеджмент: ключевые показатели деятельности, оценка результата	36	16		16	20	проект
	Итого	414	228	80	148	186	
	ВСЕГО	500	288	112	176	212	

II. ДИСЦИПЛИНЫ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

1	Стратегия доминирования в продажах	12	8	4	4	4	зачет
2	Управление каналами продаж	12	8	4	4	4	зачет
3	Управление коммуникациями в каналах продаж	12	8	4	4	4	зачет
4	Структурно-функциональная модель организации продаж	12	8	4	4	4	зачет
5	Планирование и контроль продаж	18	12	4	8	6	зачет
6	Особенности управления персоналом в продажах	26	16	4	12	10	проект
7	Навыки эффективных продаж	22	16		16	6	зачет
8	Эффективные переговоры в крупных продажах	22	16		16	6	зачет
	Итого:	136	92	24	68	44	

ОБЩИЕ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1	Современные финансовые инструменты	16	12	12		4	зачет
2	Управление проектами	40	20	4	16	20	проект
3	Международные стандарты финансовой отчетности	20	16	8	8	4	зачет
4	Investor Relations: повышение стоимости бизнеса, работа на рынке капитала	20	16	8	8	4	зачет
	Итого	96	64	32	32	32	
	ВСЕГО	232	156	56	100	76	

III. ИНТЕГРАТИВЫ (работа над прикладными проектами, подготовка выпускной квалификационной работы и итогового экзамена, стажировка)

1.1.	Зарубежная стажировка	200	144	44	100	56	отчет-презентация
	Проект «Совершенствование организационно-распорядительной и нормативной документации компании»	200	144	44	100	56	курсовой проект
2	Работа над проектами (самостоятельно или в малых группах)	204	24		24	180	курсовой проект
3	Подготовка и защита выпускной квалификационной работы	184	4		4	180	защита квалификационной работы
4	Подготовка и проведение итогового экзамена	64	4		4	60	итоговый экзамен
	Итого	652	176	44	132	476	

IV. ЛИЧНОСТНОЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Обязательные дисциплины

6.1.	Навыки эффективной презентации	12	8		8	4	эссе
6.2.	Этика и психология делового общения	20	16		16	4	зачет
6.3.	Техники сложных переговоров	20	16		16	4	зачет
6.4.	Тайм-менеджмент	12	8		8	4	эссе
6.5.	Эмоциональный интеллект	12	8		8	4	эссе
6.6.	Лидерство	12	8		8	4	эссе
6.7.	Управление конфликтами	12	8		8	4	эссе
6.8.	Формирование команды, работа в команде	16	12		12	4	эссе

6.9.	Техники решения кейсов	12	8		8	4	эссе
6.10.	Решение кейсов (бизнес-тренинги)	120	40		40	80	презентация решений
6.11.	Практика групповых взаимодействий (круглые столы, дискуссионные клубы, мастер-классы, междисциплинарные игры)	120	40		40	80	эссе
	Итого	368	172	0	172	196	

Дисциплины по выбору

1	Ораторское мастерство (творческая мастерская менеджера)	16	12		12	4	публичное выступление
2	Реинжиниринг бизнес-процессов	16	12		12	4	зачет
3	Оценка эффективности деловых коммуникаций в современной конкурентной среде	16	12		12	4	зачет
4	Стратегическое управление финансами организации	16	12		12	4	зачет
5	Управление знаниями	16	12		12	4	зачет
6	Кросс-культурный менеджмент	16	12		12	4	зачет
7	Рынок ценных бумаг	16	12		12	4	зачет
8	Технический анализ фондового рынка	16	12		12	4	зачет
9	Управление ликвидностью и рыночными рисками организации	16	12		12	4	зачет
10	Национальная платежная система	16	12		12	4	зачет
12	Управленческая психология	16	12		12	4	зачет
13	Корпоративная культура организации	16	12		12	4	зачет
14	HR–менеджмент в системе управления эффективностью бизнеса	16	12		12	4	зачет
15	Денежно-кредитная политика: диспропорции и кризисы	16	12		12	4	зачет
	Итого	48	36	0	36	12	
	ВСЕГО	416	208	0	208	208	

V. ДЕЛОВОЙ АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК

1	Деловой английский язык	100	50		50	50	экзамен
---	-------------------------	-----	----	--	----	----	---------

	ВСЕГО	1900	878	212	666	1022	
--	-------	------	-----	-----	-----	------	--

1 Слушатель может выбрать либо стажировку, либо выполнение дополнительного Проекта по организации

2 Группа может выбрать 3 курса по выбору, за слушателями остается право посещения дисциплин по выбору в других учебных группах