



**Календарный учебный график
 дополнительной профессиональной программы повышения квалификации
 «Маркетинг – движущая сила бизнеса»
 40 часов**

| № | Дисциплина | Всего часов | Календарные дни | | | | | | | | | | | | | |
|----|------------------------------------|-------------|-----------------|----|---|----------|----|---|---|----|----------|----|----|----------|----|----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 1. | Основы маркетинга | 6 | Л/ ПЗ | ПЗ | | | | | | | | | | | | |
| 2. | Психология деловых отношений | 5 | | | Л | | | | | | | | | | | |
| 3. | Основы менеджмента | 7 | | | | Л/ ПЗ | ПЗ | | | | | | | | | |
| 4. | Маркетинговое ценообразование | 6 | | | | | | Л | | ПЗ | | | | | | |
| 5. | Экономика и статистика предприятия | 6 | | | | | | | | | Л/ ПЗ | ПЗ | | | | |
| 6. | Стратегический маркетинг | 2 | | | | | | | | | | | Л | | | |
| 7. | Управление маркетингом | 4 | | | | | | | | | | | | Л/ ПЗ | | |
| 8. | Экзамен | 4 | | | | | | | | | | | | | | ИК |

*Условные обозначения: Л - лекция, ПЗ – практическое занятие, ИК – итоговый контроль