

**Аннотация программы дополнительной профессиональной программы
повышения квалификации
«Master-Pro Маркетинг и управление продажами», 2023-2024 уч. год**

1. Цель реализации

Программа повышения квалификации «Master-Pro Маркетинг и управление продажами» направлена на получение и совершенствование слушателями компетенций, необходимых для повышения квалификации в области управления логистическо-маркетинговыми процессами компаний различных отраслей.

2. Категория слушателей

Директора и руководители подразделений компаний, специалисты по продажам и маркетингу.

К освоению программы допускаются лица, имеющие высшее (бакалавр, магистр, специалист) или среднее специальное образование по любым направлениям и специальностям.

3. Формы обучения и сроки освоения

Форма обучения очно-заочная (включает два формата: выходного дня и модульный с применением ДОТ)

Общая трудоемкость программы 166 академических часов (в том числе 90 ауд. час. контактной работы со слушателями, 58 с применением ДОТ, 16 часов самостоятельная работа и 2 акад. часа выделено на итоговую аттестацию – тестирование)

4. Период реализации программы

Очно-заочная форма обучения

Формат выходного дня (Weekend): три трехдневных учебных модуля с 9.00 до 18.50 (осенний набор) – 12 недель (первые 5 недель с применением ДОТ) (табл. 2а)

Формат выходного дня (Weekend) четыре двухдневных и один однодневный учебные модули с 9.00 до 18.50 (весенний набор), – 14 недель (первые 5 недель с применением ДОТ) (табл. 2б)

Модульный формат: 1 месяц (с применением ДОТ) и 9 учебных дней с 9.00 до 18.50 (табл. 2в)

5. Период актуальности программы

Программа актуальна – 1 календарный год, начиная с 01.09 2023 г.

6. Язык, на котором реализуется программа

Программа реализуется на русском языке

7. Основные разделы программы

Управленческая экономика
Маркетинг
Управление маркетингом
Управление продажами
Коммуникации в сфере маркетинга
Стратегии маркетинга

8. Формы текущего контроля

Итоговая аттестация проводится в форме итогового зачета (тестирования). Итоговый зачет включает в себя 15 тестовых вопросов. Для успешного прохождения теста необходимо дать не менее 10 правильных ответов

9. Документ о квалификации

Электронное удостоверение о повышении квалификации Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации».

10. Основная литература

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. - М.: Дialeктика / Вильямс, **2022**. - **751** с.
2. Ф. Котлер, К.Л. Келлер. Маркетинг. Менеджмент. 16-е издание. Изд-во «Питер», 2022.
3. Григорьев, М. Н. Маркетинг: учебник для вузов / М. Н. Григорьев. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 559 с.