

Учебный план

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Управление потребительским поведением. Тактика и стратегия продаж в индустрии гостеприимства»

№п/п	Наименование темы	Общая трудоемкость, час.	Контактная работа, час.					Самостоятельная работа, час.	Контактная работа (с применением дистанционных образовательных технологий, электронного обучения), час.					Самостоятельная работа, час.	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация (форма/час.)	Итоговая аттестация (вид /час.)	Код компетенции
			Всего	В том числе					Всего	В том числе								
				Лекции / в интерактивной форме	Лабораторные занятия (практикум) /в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час.			Лекции/ в интерактивной форме	Лабораторные занятия (практикум) /в интерактивной форме	Практические (семинарские) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час.					
1.	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	Экономика впечатлений – основы управления потребительским опытом и потребительским поведением.	16							8	6		2		8				ПСК-1 ПСК-2
2	Потребительское поведение как объект управления. Методы воздействия на потребительский выбор.	14							8	6		2		6				ПСК-3
3	Маркетинговое проектирование.	14							8	4		4		6				ПСК-3
4	Бренд-технологии. Эффективная коммуникация и управление воспринимаемым имиджем бренда.	12							8	4		4		4				ПСК-1 ПСК-2
5	Принципы успешных продаж и повышения суммы среднего чека.	12							8	4		4		4				ПСК-3
	Итого:	70							40	24		16		30				
	Итоговая аттестация	2															З(Д)/Т	
	Всего:	72							40	24		16		30			2	

З(Д)-зачет с применением дистанционных технологий, Т – тестирование.