

Учебный план
Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации
«Управление продажами: от стратегии к результату»

№п/п	Наименование раздела, модуля, дисциплины, темы, практики, стажировки	Общая трудоемкость, час.	Контактная работа, час.						Самостоятельная работа, час	Контактная работа (с применением дистанционных образовательных технологий), час.					Самостоятельная работа (в т.ч. электронное обучение (ЭО), 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	Практические (семинарские/лабораторные) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час	Индивидуальные и групповые консультации	Лекции/ в интерактивной форме			Практические (семинарские/лабораторные) занятия /в интерактивной форме	Контактная самостоятельная работа, час	Индивидуальные и групповые консультации						
1.	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	16	17	18	19	20	
Модули, реализуемые Организацией-участником																			
1	Модуль 1 Управление продажами	28						16	12	4	8							ПСК-1,УК-1	
Модули, реализуемые Базовой организацией																			
1	Модуль 1 Управление продажами	6							6		6							ПСК-1,УК-1	
	Итого:	34						16	18	4	14								
Модули, реализуемые Базовой организацией																			
	Итоговая аттестация	2															3 (Д)		
	Всего:	36						16	18	4	14						2		