

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ"



План одобрен Ученым советом ГОУ ВПО
ДОНАУИГС"

Протокол № 1/4 от 30.08.2022

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по программе бакалавриата

38.03.02

38.03.02 Менеджмент

Профиль: Маркетинг

Кафедра: Маркетинга и логистики

Факультет: Производственного менеджмента и маркетинга

Квалификация: <u>академический бакалавр</u>
Программа подготовки: <u>академический бакалавриат</u>
Форма обучения: <u>Очная форма</u>
Срок получения образования: <u>4г</u>

Год начала подготовки (по учебному плану) 2022
 Учебный год 2022-2023
 Образовательный стандарт (ФГОС) № 970 от 12.08.2020

Код	Области профессиональной деятельности и (или) сферы профессиональной деятельности. Профессиональные стандарты
06	СВЯЗЬ, ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
06.043	СПЕЦИАЛИСТ ПО ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ
08	ФИНАНСЫ И ЭКОНОМИКА
08.040	СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОГНОЗИРОВАНИЮ И ЭКСПЕРТИЗЕ ЦЕН НА ТОВАРЫ, РАБОТЫ И УСЛУГИ
22	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ВКЛЮЧАЯ ПРОИЗВОДСТВО НАПИТКОВ И ТАБАКА
22.008	СПЕЦИАЛИСТ ПО МАРКЕТИНГОВЫМ ИССЛЕДОВАНИЯМ В ОБЛАСТИ ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Типы задач профессиональной деятельности
<u>информационно-аналитический</u>
<u>организационно-управленческий</u>

СОГЛАСОВАНО

Проректор

Зам.начальника УО

Начальник отдела ЛАиМКО

Заведующий кафедрой Мил

[Signature] / Л.Н. Костина/
[Signature] / И.В. Мажара/
[Signature] / Д.А. Сапрыгина/
[Signature] / Л.П. Барышникова/

Календарный учебный график

Мес	Сентябрь							Октябрь							Ноябрь							Декабрь							Январь							Февраль							Март							Апрель							Май							Июнь							Июль							Август						
Нед	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52																																
I	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у																														
II	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у	у																														
III																																																																																				
IV																																																																																				

Сводные данные

	Курс 1			Курс 2			Курс 3			Курс 4			Итого	
	Сем. 1	Сем. 2	Всего	Сем. 3	Сем. 4	Всего	Сем. 5	Сем. 6	Всего	Сем. 7	Сем. 8	Всего		
у	Теоретическое обучение и практики	20	18	38	20	16	36	20	14	34	14	14	28	136
Э	Экзаменационные сессии	2	2	4	2	2	4	2	2	4	2	2	4	16
П	Производственная практика				2	2		4	4		4	4	10	
Д	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы										4	4	4	
Г	Подготовка к сдаче и сдача гос. экзамена										2	2	2	
К	Каникулы	2	8	10	2	8	10	2	8	10	2	8	10	40
Продолжительность обучения (не включая нерабочие праздничные дни и каникулы)		более 39 нед.			более 39 нед.			более 39 нед.			более 39 нед.			
Итого		24	28	52	24	28	52	24	28	52	18	34	52	208
Студентов														
Групп														

КУРС 4 Учебный план бакалавриата '38.03.02_22_Маркетинг_3+-.plx', код направления 38.03.02, профиль: М, год начала подготовки 2022

№	Индекс	Наименование	Контроль	Семестр 7													Семестр 8													Итого за курс													Каф.	Семестр					
				Академических часов													Академических часов													Академических часов																			
				Всего	Кон такт.	Лек	Пр	Сем	КСР	Конс	СР	Конт роль	з.е.	Неделя	Всего	Кон такт.	Лек	Пр	Сем	КСР	Конс	СР	Конт роль	з.е.	Неделя	Всего	Кон такт.	Лек	Пр	Сем	КСР	Конс	СР	Конт роль	Всего	Неделя													
ИТОГО (с факультативами)				900														1332														2232														62	42		
ИТОГО по ОП (без факультативов)				828														1332														2160														60			
ОП, факультативы (в период ТО)				53.4														50.8														52.1																	
ОП, факультативы (в период экз. сес.)				40.5														40.5														40.5																	
Ауд. нагр. (ОП - элект. курсы по физ.к.)				26.9														26.9														26.9																	
Конт. раб. (ОП - элект. курсы по физ.к.)				26.9														26.9														26.9																	
Ауд. нагр. (элект. курсы по физ.к.)																																																	
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ)				828	376	168		196		12	371	81	23	ТО: 14 Э: 2	792	376	154		210		12	335	81	22	ТО: 14 Э: 2	1620	752	322		406		24	706	162	45	ТО: 28 Э: 4													
1	Б1.О.15	Бизнес-планирование	ЗаО КР	108	58	28		28		2	50		3					210						ЗаО КР	108	58	28		28		2	50		3	11	7													
2	Б1.О.17	Основы финансового менеджмента	Эк	144	58	28		28		2	59	27	4					210						Эк	144	58	28		28		2	59	27	4	19	7													
3	Б1.О.18	Стратегический маркетинг	Эк	144	58	28		28		2	59	27	4					210						Эк	144	58	28		28		2	59	27	4	8	7													
4	Б1.О.19	Стратегический менеджмент	Эк	144	58	28		28		2	59	27	4					210						Эк	144	58	28		28		2	59	27	4	11	7													
5	Б1.О.25	Социальная адаптация												За	72	44	14		28		2	28		2		За	72	44	14		28		2	28		2	18	8											
6	Б1.В.04	Рекламный менеджмент												Эк	144	72	28		42		2	45	27	4	Эк	144	72	28		42		2	45	27	4	8	8												
7	Б1.В.06	Региональный маркетинг												За	144	58	28		28		2	86		4	За	144	58	28		28		2	86		4	8	8												
8	Б1.В.11	Управление рынком сбыта	За	144	72	28		42		2	72		4					210						За	144	72	28		42		2	72		4	8	7													
9	Б1.В.12	Брендинг												Эк	144	72	28		42		2	45	27	4	Эк	144	72	28		42		2	45	27	4	8	8												
10	Б1.В.16	Контроллинг маркетинговых систем	За	144	72	28		42		2	72		4					210						За	144	72	28		42		2	72		4	8	7													
11	Б1.В.19	CRM-маркетинг и клиентский опыт												Эк	144	72	28		42		2	45	27	4	Эк	144	72	28		42		2	45	27	4	8	8												
12	Б1.В.21	Маркетинг промышленных предприятий												За	144	58	28		28		2	86		4	За	144	58	28		28		2	86		4	8	8												
13	ФТД.01	Методика написания выпускной квалификационной работы	За	72	28	14		14			44		2					210						За	72	28	14		14			44		2	8	7													
ФОРМЫ КОНТРОЛЯ				Эк(3) За(3) ЗаО КР													Эк(3) За(3)													Эк(6) За(6) ЗаО КР																			
ПРАКТИКИ (План)														216	6		6				210	6	4		216	6		6				210	6	4															
Б2.В.01(П) Преддипломная практика				ЗаО	216	6		6					210		6	4				210		6	4		ЗаО	216	6		6			210		6	4														
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИТОГОВАЯ АТТЕСТАЦИЯ (План)													324	12	10					2	276	36	9	6		324	12	10					2	276	36	9	6												
Б3.01(Д) Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы				Эк	216								216							216		6	4		Эк	216						216		6	4														
Б3.02(Г) Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена				Эк	108	12	10						108	12	10			2	60	36	3				Эк	108	12	10			2	60	36	3															
КАНИКУЛЫ													2												8											10													

СВОДНЫЕ ДАННЫЕ Учебный план бакалавриата '38.03.02_22_Маркетинг_3++.plx', код направления 38.03.02, профиль: М, год начала подготовки 2022

	Итого						Курс 1			Курс 2			Курс 3			Курс 4		
	Баз.%	Вар.%	ДВ(от Вар.)%	з.е.			Всего	Сем. 1	Сем. 2	Всего	Сем. 3	Сем. 4	Всего	Сем. 5	Сем. 6	Всего	Сем. 7	Сем. 8
				Мин.	Макс.	Факт												
Итого (с факультативами)						250	62	32	30	64	35	29	62	32	30	62	25	37
Итого по ОП (без факультативов)						240	60	32	28	60	33	27	60	30	30	60	23	37
Дисциплины (модули)	50%	50%	4.8%			207	57	29	28	51	27	24	54	30	24	45	23	22
Обязательная часть						104	42	18	24	30	15	15	15	3	12	17	15	2
Часть, формируемая участниками образовательных отношений						103	15	11	4	21	12	9	39	27	12	28	8	20
Практика	75%	25%	0%			24	3	3		9	6	3	6		6	6		6
Обязательная часть						18	3	3		9	6	3	6		6			
Часть, формируемая участниками образовательных отношений						6										6		6
Государственная итоговая аттестация						9										9		9
Факультативные дисциплины						10	2		2	4	2	2	2	2		2	2	
Учебная нагрузка (акад.час/нед)	ОП, факультативы (в период ТО)					51.5	-	52.2	50	-	54	49	-	48.6	54	-	53.4	50.8
	ОП, факультативы (в период экз. сессий)					49	-	54	54	-	54	40.5	-	54	54	-	40.5	40.5
	в период гос. экзаменов						-			-			-			-		54
Контактная работа в период ТО (акад.час/нед)	ОП без элект. дисциплин по физ.к.					28.1	-	29.2	28.4	-	27.9	27.9	-	27.8	28.9	-	26.9	26.9
	элективные дисциплины по физ.к.					2.5	-	2.2	4	-	4	4	-	2	2	-		
Суммарная контактная работа (акад. час)	Блок Б1					4098	-	608	582	-	618	510	-	596	432	-	376	376
	в том числе по элект. дисц. по ф.к.					328	-	44	72	-	80	64	-	40	28	-		
	Блок Б2					68	-	20		-	20	18	-		4	-		6
	Блок Б3					12	-			-			-			-		12
	Блок ФТД					162	-		20	-	42	32	-	40		-	28	
	Итого по всем блокам					4340	-	628	602	-	680	560	-	636	436	-	404	394
Обязательные формы контроля	ЭКЗАМЕН (Эк)						8	4	4	7	4	3	8	4	4	6	3	3
	ЗАЧЕТ (За)						11	6	5	6	3	3	5	3	2	5	2	3
	ЗАЧЕТ С ОЦЕНКОЙ (ЗаО)						1		1	3	2	1	1	1		1	1	
	КУРСОВАЯ РАБОТА (КР)						1	1		1		1	1	1		1	1	
Процент ... занятий от аудиторных (%)	лекционных					33.36%												
Объем обязательной части от общего объема программы (%)						50.8%												
Объем конт. работы от общего объема времени на реализацию дисциплин (модулей) (%)						52.67%												