

УТВЕРЖДАЮ

Директор

АНО ДПО «СБС Эдьюкейшн»

Н.Е. Лагнен

Утверждено приказом 16/ОСН от 30.06.2021 г.



**Учебный план**  
**образовательной программы профессиональной переподготовки**  
**«Мастер делового администрирования. Ритейл»**

**Категории слушателей:** слушатели, имеющие высшее образование и опыт практической работы не менее 2-х лет

**Количество часов обучения:** 1882 часов.

**Срок обучения:** 18 календарных месяцев

№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Всего часов, без аттестации	В том числе		Форма контроля
			Теоретических занятий	Практических занятий, семинаров	
<b>1</b>	<b>Базовые дисциплины бизнеса и менеджмента</b>	540	218	322	36
1.1	Лидерство	108	44	64	Экзамен
1.2.	Стратегия	72	30	42	Экзамен
1.3	Менеджмент	108	40	68	Экзамен
1.4	Экономика и финансы	108	44	64	Экзамен
1.5	Предпринимательство	72	30	42	Экзамен
1.6	Бизнес-среда	72	30	42	Экзамен
<b>2</b>	<b>Дисциплины оперативного управления</b>	504	200	304	36
2.1	HR-менеджмент	108	42	66	Экзамен
2.2	Маркетинг	108	42	66	Экзамен

№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Всего часов, без аттестации	В том числе		Форма контроля
			Теоретических занятий	Практических занятий, семинаров	
2.3	Продажи	108	40	68	Экзамен
2.4	Изменения и риски	108	46	62	Экзамен
2.5	Цифровые технологии	72	30	42	Экзамен
<b>Итого часов по основным модулям, включая аттестацию</b>		<b>1116</b>	<b>452</b>	<b>664</b>	<b>72</b>
<b>3</b>	<b>Вариативная часть (один из четырех модулей по выбору слушателя)</b>	<b>514</b>			
<b>3.1</b>	<b>Личная и профессиональная эффективность</b>	<b>514</b>	<b>218</b>	<b>296</b>	<b>-</b>
3.1.1	Навыки публичных выступлений	108	48	60	Зачет
3.1.2	Критическое мышление и принятие решений	72	26	46	Зачет
3.1.3	Максимизация личной эффективности	82	40	42	Зачет
3.1.4	Личный брендинг	72	22	50	Зачет
3.1.5	Навыки проведения совещаний	72	28	44	Зачет
3.1.6	Навыки успешных переговоров	108	48	60	Зачет
<b>3.2</b>	<b>Операционное управление</b>	<b>514</b>	<b>218</b>	<b>296</b>	<b>-</b>
3.2.1	Ключевые задачи реализации стратегии	82	34	48	Зачет
3.2.2	Логистика сбыта	54	22	32	Зачет
3.2.3	Логистика закупок	54	22	32	Зачет
3.2.4	Логистика производства	108	48	60	Зачет
3.2.5	Международный логистический менеджмент	108	46	62	Зачет
3.2.6	Внутренняя социальная политика организации	108	46	62	Зачет

№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Всего часов, без аттестации	В том числе		Форма контроля
			Теоретических занятий	Практических занятий, семинаров	
<b>3.3</b>	<b>Маркетинг и продажи</b>	<b>514</b>	<b>218</b>	<b>296</b>	<b>-</b>
3.3.1	Создание и управление продуктами	72	30	42	Зачет
3.3.2	Современные тренды и технологии в маркетинге	46	18	28	Зачет
3.3.3	Команда отдела продаж: подбор, адаптация, обучение, контроль и безопасность, ротация	72	32	40	Зачет
3.3.4	Технология B2B продаж	108	54	54	Зачет
3.3.5	Технология розничных продаж	72	26	46	Зачет
3.3.6	Оmnikanальные продажи <sup>1</sup>	108	44	64	Зачет
3.3.7	Работа с дебиторской задолженностью	36	14	22	Зачет
<b>3.4</b>	<b>Управление компанией и внешняя среда</b>	<b>514</b>	<b>218</b>	<b>296</b>	<b>-</b>
3.4.1	Микроэкономический анализ компании	72	28	44	Зачет
3.4.2	Рынки факторов производства и распределения доходов	72	32	40	Зачет
3.4.3	Экономика благосостояния	72	32	40	Зачет
3.4.4	Система национальных счетов	72	34	38	Зачет
3.4.5	Глобализация и национальный интерес	36	16	20	Зачет
3.4.6	Современная экономическая нестабильность: взаимосвязь и безработицы	36	14	22	Зачет
3.4.7	Макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (Модель IS-LM)	82	34	48	Зачет

<sup>1</sup>«Оmnikanальность» - интегрированное восприятие потребителем продукта или услуги посредством использования всех каналов

№ п/п	Наименование модулей (курсов)	Всего часов, без аттестации	В том числе		Форма контроля
			Теоретических занятий	Практических занятий, семинаров	
3.4.8	Инвестиционные отношения со странами БРИКС	72	28	44	Зачет
<b>4.</b>	<b>Направление подготовки</b>	<b>72</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	
4.1	Ритейл	72	36	36	Зачет
<b>Итого часов по модулям</b>		<b>1702</b>	<b>676</b>	<b>954</b>	
<b>Практика и кейс-метод</b>		<b>72 часа</b>			
<b>Итоговая аттестация, в т.ч.</b>		<b>108 часов</b>			
Итоговый экзамен по программе		8 часов			
Подготовка и защита итоговой аттестационной работы		100 часов			
<b>Итого часов по программе</b>		<b>1882</b>			

## СОДЕРЖАНИЕ МОДУЛЕЙ

### 1. Базовые дисциплины бизнеса и менеджмента

#### Модуль 1. Лидерство

1. Лидерство и формирование команд
2. Тайм-менеджмент
3. Деловые коммуникации
4. Эмоциональный интеллект

#### Модуль 2. Стратегия.

1. Эффективные бизнес-стратегии
2. Моделирование и постановка бизнес-процессов
3. Проведение бизнес-исследований. Количественные и качественные методы в исследованиях
4. Инвестиционный менеджмент
5. Конкурентоспособность бизнеса

#### Модуль 3. Менеджмент

1. Операционный менеджмент
2. Управление проектами ANSI PMI PMBOK
3. Методология Agile в управлении проектами
4. Запуск и управление стартапами
5. Креативность и дизайн-мышление
6. Практические приемы управления качеством
7. Антикризисный менеджмент
8. IT-менеджмент

#### Модуль 4. Экономика и финансы.

1. Управление финансами
2. Управленческий и финансовый учет
3. Управление стоимостью компании
4. Финансовое планирование и бюджетирование
5. Налогообложение и налоги
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности
7. Микроэкономический анализ компании

#### Модуль 5. Предпринимательство.

1. Мировые тренды развития предпринимательства
2. Типы предпринимательских сделок
3. Технологическое предпринимательство
4. Конкуренция в системе предпринимательства
5. Международное предпринимательство

## Модуль 6. Бизнес-среда.

1. Международная среда бизнеса
2. Теория отраслевых рынков
3. GR- менеджмент
4. Управление безопасностью бизнеса
5. Социальная ответственность в бизнесе
6. Социальная психология в бизнесе

## **2. Дисциплины оперативного управления**

### Модуль 7. HR-менеджмент.

1. Кадровое планирование и бюджетирование
2. Поиск, подбор и адаптация персонала
3. Корпоративная культура
4. Мотивация персонала
5. Обучение и развитие персонала

### Модуль 8. Маркетинг

1. Стратегический маркетинг
2. Структура маркетинговой деятельности компании
3. Международный маркетинг
4. Маркетинговые стратегии
5. Интернет-маркетинг
6. Реклама и PR
7. Бренд-менеджмент

### Модуль 9. Продажи

1. Стратегия управления продажами
2. Планирование и прогнозирование продаж в компании. Новые методики и стандарты
3. Управление отношениями с клиентами
4. E-commerce
5. Операционное управление отделом продаж
6. Потребительское поведение, отношения с клиентами

### Модуль 10. Изменения и риски

1. Глобализация и международные рынки
2. Управление изменениями
3. Риск-менеджмент
4. Рынок слияний и поглощений
5. Инновационная политика в организации

### Модуль 11. Цифровые технологии

1. Big Data и машинное обучение
2. Кибербезопасность

3. Роботизация
4. Интернет вещей
5. Искусственный интеллект
6. Блокчейн

### 3. Вариативная часть (один из четырех модулей по выбору слушателя)

#### Личная и профессиональная эффективность

1. Навыки публичных выступлений
2. Критическое мышление и принятие решений
3. Максимизация личной эффективности
4. Личный брендинг
5. Навыки проведения совещаний
6. Навыки успешных переговоров

#### Операционное управление

1. Ключевые задачи реализации стратегии
2. Логистика сбыта
3. Логистика закупок
4. Логистика производства
5. Международный логистический менеджмент
6. Внутренняя социальная политика организации

#### Маркетинг и продажи

1. Создание и управление продуктами
2. Современные тренды и технологии в маркетинге
3. Команда отдела продаж
4. Технология B2B продаж
5. Технология розничных продаж
6. Омниканальные продажи
7. Работа с дебиторской задолженностью

#### Управление компанией и внешняя среда

1. Микроэкономический анализ компании
2. Рынки факторов производства и распределения доходов
3. Экономика благосостояния
4. Система национальных счетов
5. Глобализация и национальный интерес
6. Современная экономическая нестабильность: взаимосвязь и безработицы
7. Макроэкономическое равновесие и реальная процентная ставка (Модель IS-LM)
8. Инвестиционные отношения со странами БРИКС

## 4. Направление подготовки

### Ритейл

1. Типичные ошибки при открытии магазина
2. Анализ макросреды при открытии магазина
3. Основы концепции ассортимента магазина
4. Правила создания рекламы магазина
5. Создание благоприятной атмосферы в магазине
6. Управление персоналом магазина
7. Мерчандайзинг
8. Коммуникации с государственными структурами
9. Планирование и прогнозирование продаж в компании
10. Управление розничными продажами