

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И ЛОГИСТИКА»

Утверждена
на заседании Ученого совета
учреждения «Университет «Туран»
Протокол № 10 от «18» 06 2018 г.







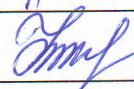
Одобрена на заседании УМС
Протокол № 16 от «17» 05 2018 г.
Проректор по УМР
Абдиев К.С.




МОДУЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Шифр и название специальности: **5B051100 – «Маркетинг»**

Академическая степень: бакалавр экономики и бизнеса по специальности
5B051100 – «Маркетинг»

Разработана		Согласована		
Ф.И.О., должность, уч. степень и звание		Проректор по УМР	Абдиев К.С.	
Разакова Д.И., зав. кафедрой «Маркетинг и логистика», к.э.н., доцент		Проректор по внешним связям, международной аккредитации и поству- зовскому образованию	Тусупова Л.А.	
Мухамедкаримова А.М., директор по стратегическому развитию КАМ		Директор ДАВ	Тусупова С.А.	
		Директор ЦБПиДО	Паршина Г.Н.	
		Декан факультета	Нурмуханова Г.Ж.	

Рассмотрена
на заседании кафедры «Маркетинг и логистика»
Протокол № 7 от «21» 02 2018 г.

Зав. кафедрой  Разакова Д.И.

Алматы, 2018

Структура образовательной программы

1	Общая характеристика образовательной программы	
1.1	Пояснительная записка	
1.2	Цели образовательной программы	
1.3	Описание области профессиональной деятельности	
1.4	Требования к уровню подготовки поступающего на образовательную программу	
2	Требования к ожидаемым результатам обучения в терминах компетенций	
2.1	Общие компетенции (базовые): социально-личностные, Soft Skills (инструментальные, системные)	
2.2	Профессиональные компетенции	
2.3	Квалификационная модель выпускника	
2.4	Матрица компетенций	
3	Политика оценивания результатов обучения (текущий, рубежный и итоговый контроль)	
4	Содержание обучения по образовательной программе	
4.1	Учебный план образовательной программы бакалавриата (по модульной системе) на весь период обучения*	Ф УТ 705–15–13 (бакалавриат, магистратура, докторантура)
4.2	Каталог образовательных модулей (обязательных, общеуниверситетских, элективных)	Ф УТ 705–23–15

* Включает распределение модулей по годам обучения с учетом пререквизитов, трудоемкости и распределения учебной нагрузки по видам деятельности

1 Общая характеристика образовательной программы

1.1 Пояснительная записка

Основной общенациональной целью образования, в соответствии с Государственной программой образования Республики Казахстан, является удовлетворение интересов общества, государства и личности в получении качественного высшего образования, предоставлении каждому человеку широких возможностей в выборе содержания, формы и сроков обучения.

Образовательная программа отражает соответствие концепции выбранной программы, миссии и целям университета «Туран», определяет особенности контингента обучающихся, их образовательные запросы, возможности и потребности.

Образовательная программа составлена с учетом нормативно-правовой базы в области высшего образования Республики Казахстан. В образовательном стандарте использованы ссылки на ГОСО РК 5.03.001-2011 «Образование высшее профессиональное. Бакалавриат. Основные положения» Типовой учебный план специальности.

В структуре образовательной программы отражены результаты обучения, описаны квалификационные уровни и ключевые компетенции выпускника.

1.2 Цели образовательной программы

Образовательная программа бакалавриата по специальности 5В051100 - «Маркетинг» направлена на методическое обеспечение реализации ГОСО по данному направлению подготовки и на этой основе развитие у студентов личностных качеств, а также формирование общекультурных (универсальных) и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями стандартов в области маркетинговой деятельности.

Политика в области образования университета «Туран» является программным документом, разработанным в свете реализации Государственной программы развития образования на 2011-2015 годы, определяющим основные направления развития, цели и задачи, принципы, политику и миссию университета «Туран»: «Культура, образование и наука во благо общества» на пути модернизации и ускоренного формирования образовательных и научно-исследовательских учреждений мирового уровня.

Миссия образовательной программы «Маркетинг» - «Формирование общекультурных (универсальных): социально-личностных, общенаучных, инструментальных и профессиональных компетенций, позволяющих выпускнику успешно работать в избранной сфере деятельности и быть успешным на рынке труда, владеть принципами и методами управленческой деятельности, предприимчивости и деловой активности, умения принимать эффективные маркетинговые решения на основе высокой профессиональной компетенции».

Цель образовательной программы 5В051100 «Маркетинг» является обеспечение реализации ГОСО РК и Типового учебного плана по данной специальности и на этой основе развитие у студентов личностных качеств (организованности, ответственности, самостоятельности, приверженности этическим ценностям, настойчивости в достижении цели), а также формирование общекультурных (универсальных) и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями стандартов в области маркетинговой деятельности, способствующих последующему принятию стратегических решений хозяйствующими субъектами в области сегментации рынка, выбора целевых сегментов, позиционирования (перепозиционирования) товаров/услуг хозяйствующих субъектов, разработки корпоративных и инструментальных стратегий.

В области воспитания целью образовательной программы бакалавриата по специальности 5В051100 - «Маркетинг» является развитие у студентов личностных качеств, способствующих их творческой активности, общекультурному росту и

социальной мобильности: целеустремленности, организованности, трудолюбия, ответственности, самостоятельности, гражданственности, приверженности этическим ценностям, толерантности, настойчивости в достижении цели.

Уникальность образовательной программы 5B051100 - «Маркетинг» состоит в практикоориентированности программы, в интеграции бизнеса-образования (в разработке ОП активное участие принимают представители бизнес-структур, специалисты-практики, эксперты, руководители компаний) и соответствии современным трендам образования в области маркетинга. Обучающиеся активно вовлечены в деятельность Казахстанской Ассоциации Маркетинга, а также представители ассоциации ведут практические занятия, тренинги, мастер-классы, семинары.

Особенности и преимущества ОП «Маркетинг»:

- инновационные курсы образовательной программы, соответствующие современным требованиям рынка и запросам работодателей: на бакалавриате - «Интернет-маркетинг», «Цифровой маркетинг», «Трейд-маркетинг»; «Маркетинговое управление конкурентоспособностью предприятия»;

- использование интерактивных методов обучения (интерактивные лекции, рекламные видеоролики, кейс-стади, ролевые и деловые игры, презентации, бизнес-проекты), способствующих формированию ключевых компетенций;

- практикоориентированное обучение (мастер-классы, гостевые и бинарные лекции с приглашением специалистов-практиков, выездные занятия в коммерческих структурах, экскурсии в компании, привлечение практикующих маркетологов ведущих фирм, а также представителей КАМ к ведению занятий);

- применение компьютерных технологий в учебном процессе (тестирование в режиме онлайн на сайте kahoot.it, ведение занятий в режиме онлайн на базе программного обеспечения Adobe connect, решение прикладных оптимизационных задач и проведение деловой игры в программе Excel, проведение маркетингового анализа с использованием программы Marketing Expert, компьютерное тестирование с использованием тестирующих программ Ecomot и U-3, использование Интернет-инструмента Google Формы для проведения онлайн опроса);

- углубленное изучение английского языка с получением соответствующего сертификата (12 кредитов английского языка, в том числе «Английский язык (сертифицированный курс)» 3 кредита в 7 семестре);

- активное участие студентов в научно-исследовательских конференциях и круглых столах, проводимых под эгидой КАМ, в конкурсе бизнес-проектов «Turan Innovations», в студенческой научной конференции «Жас Туран», привлечение обучающихся к разработке научных проектов кафедры «Маркетинг и логистика», а также участие студентов в олимпиадах и конкурсах республиканского и международного значения, где они занимают призовые места;

- гармонизация учебного плана специальности «Маркетинг» с образовательными программами зарубежных вузов для реализации программ двудипломного образования;

- формирование и развитие креативного, творческого мышления обучающихся в процессе выполнения практических заданий, пресс-конференций, презентаций, бизнес-проектов и др., что способствует принятию оптимальных и эффективных маркетинговых решений, в том числе нестандартных и оригинальных;

- значительная востребованность выпускников Университета «Туран» по специальности «Маркетинг», которые владеют достаточно высокой квалификацией и профессиональными компетенциями, что подтверждается их высоким процентом трудоустройства.

1.3 Описание области профессиональной деятельности

В соответствии с ГОСО по данному направлению подготовки областью профессиональной деятельности бакалавра по специальности 5В051100 - «Маркетинг» является организация любой организационно-правовой формы (коммерческие, некоммерческие, государственные, муниципальные), в которых выпускники работают в качестве исполнителей или руководителей в различных службах аппарата управления (в органах государственного и местного управления, в структурах, в которых выпускники являются предпринимателями, создающими и развивающими собственное дело).

Специфика профессиональной деятельности бакалавра по специальности 5В051100 - «Маркетинг» - деятельность маркетолога направлена на обеспечение работы службы маркетинга в организации и ее взаимодействия с другими подразделениями и организациями в целях эффективной деятельности на рынке и обеспечения конкурентоспособности с учетом особенностей потребителей и конкурентов, внутренних возможностей предприятия, отраслевой специфики, используемых технологий, организации производства и управления.

Выпускник ОП 5В051100 - «Маркетинг аналитик» может работать в различных государственных, некоммерческих, общественных и бизнес-структурах: предприятия услуг, различные организации экономической сферы, производственные и посреднические предприятия, торговые и финансовые фирмы, логистические и телекоммуникационные компании, научно-исследовательские и образовательные учреждения, исследовательские, аналитические, информационные агентства, консалтинговые компании, бизнес-центры, IT-компании, сервисные фирмы и др.

Объектами профессиональной деятельности по данному направлению подготовки являются:

- комплекс маркетинга;
- процессы управления маркетинговой деятельностью организаций различных организационно-правовых форм;
- маркетинговые стратегии.

Конкретные виды профессиональной деятельности, к которым готовится бакалавр по специальности 5В051100 - «Маркетинг»:

- организационно-управленческая;
- информационно-аналитическая;
- предпринимательская;
- товарно-производственная;
- сбытовая;
- рекламно-коммуникационная;
- экономико-управленческая, в том числе проектно-плановая.

В соответствии с запросами заинтересованных работодателей бакалавр подготовлен к проведению профессиональных маркетинговых исследований рынка, формированию маркетинговой стратегии и оценке её эффективности.

1.4 Требования к уровню подготовки поступающего на образовательную программу

Абитуриент, поступающий по направлению 5В051100 - «Маркетинг», должен иметь документ государственного образца о полном среднем (общем или профессиональном) образовании и в соответствии с Правилами приема представить сертификат о сдаче Единого национального тестирования (ЕНТ) или Комплексного тестирования (КТ).

Правила приема ежегодно устанавливаются решением Ученого совета университета. Список необходимых документов определен Правилами приема в университет. Обучение по образовательной программе высшего базового образования осуществляется на основе среднего общего и среднего профессионального образования, а

также высшего профессионального образования в соответствии с Классификатором специальностей бакалаврита Республики Казахстан.

2 Требования к ожидаемым результатам обучения в терминах компетенций

Результаты освоения образовательной программы определяются приобретаемыми выпускником компетенциями, т.е. его способностью применять знания, умения и личные качества в соответствии с задачами профессиональной деятельности.

Выпускник специальности 5В051100 - «Маркетинг» с квалификацией (степенью) «бакалавр» должен обладать следующими компетенциями.

2.1 Общие компетенции (базовые)

2.1.1 Социально-личностные:

- умение определять место Казахстана во всемирном историческом процессе (ОК 1);
- умение работать в команде (ОК 2);
- умение взаимодействовать с окружающими (ОК 3);
- языковые навыки и способность адаптации в иноязычной среде (ОК 4);
- способность к личностному и профессиональному росту (ОК 5);
- владение этическими и культурными нормами поведения (ОК 6).

2.1.2 Soft Skills (инструментальные, системные):

- умение генерировать идеи и аргументированно отстаивать свою позицию (ОК 7);
- умение четко, логично излагать свои мысли, формулировать суть проблемы и ставить задачи, умение эффективно презентовать свои идеи (ОК 8);
- умение быть лидером, способность разрешать конфликтные ситуации (ОК 9);
- владение современными информационными технологиями и ИКТ навыками: программное обеспечение, Web-design, E-commerce, Digital-маркетинг, Internet of Things, Big Data (ОК 10).

2.2 Общепрофессиональные компетенции

Профессионализм выпускника по специальности 5В051100 – «Маркетинг» определяется его компетенциями:

- способность применять знания правовой системы и законодательства РК в профессиональной деятельности (ОПК 1);
- начальные управленческие навыки и возможность саморазвития (ОПК 2);
- создание и сопровождение собственного бизнеса (ОПК 3);
- умение ориентироваться в бизнес среде на основе исследовательского подхода, анализировать социально-экономические процессы (ОПК4);
- навыки ведения учета и отчетности, составления бюджетов и финансовых планов (ОПК5).

2.3 Профессиональные компетенции

Бакалавр по специальности 5В051100 - «Маркетинг» должен отличаться наличием следующих специальных компетенций в области профессиональной деятельности:

- умение принятия экономических и управленческих решений на принципах маркетинга (ПК 1);
- проведение маркетинговых исследований для составления прогноза развития рынка с использованием современных методов и технологий (ПК 2);
- умение моделировать бизнес-процессы на основе рыночных инновационных технологий (ПК 3);
- навыки проведения маркетингового анализа деятельности хозяйствующих субъектов (ПК 4);
- владение маркетинговыми технологиями управления и особенностями их применения в промышленном маркетинге, в международном маркетинге, маркетинге услуг, маркетинге некоммерческих организаций, в Интернет маркетинге (ПК 5);

- умение использовать в маркетинговом планировании технологии сегментирования рынка, позиционирования продуктов и компаний с оценкой конкурентоспособности/бенчмаркингом продуктов и конкурентов (ПК 6);
- навыки разработки и реализации планов и стратегий, направленных на развитие организации, осуществления действенного контроля (ПК 7);
- способность анализировать поведение потребителей товаров и услуг, определять факторы, формирующие покупательские предпочтения (ПК 8);
- умение разрабатывать программы качественного обслуживания, реализовать услуги, организовать сервис на высоком уровне (ПК 9);
- умение организовать сбыт и товародвижение, владение техниками и методами эффективных продаж (ПК 10);
- умение организовать маркетинговую деятельность фирмы с учетом отраслевой специфики (ПК 11);
- навыки организации и проведения рекламных и PR-акций, персональных продаж, использования методов стимулирования сбыта и прямого маркетинга (ПК 12);
- владение технологиями брендинга, мерчендайзинга, трейд-маркетинга (ПК 13);
- владение навыками проведения международных деловых операций и реализации международных маркетинговых стратегий (ПК 14).

2.4 Квалификационная модель выпускника специальности «5В051100 - Маркетинг»

Целью деятельности выпускника бакалавриата ОП «Маркетинг» является разработка и реализация комплекса мер и подходов к ведению бизнеса, обеспечивающая успешное осуществление и эффективное управление маркетинговой деятельностью организации на основе креативного и инновационно-предпринимательского мышления, применения современных информационно-коммуникационных и цифровых технологий.

Квалификационная модель выпускника ОП 5В051100 – «Маркетинг» в соответствии с профессиональными стандартами представлена в Приложении 1.

Квалификационная модель выпускника ОП 5В051100 – «Маркетинг»

Компетенции		Заданные качества личности выпускника (навыки и умения)	Код компетенции
Общие компетенции (базовые)	Социально-личностные	Умение определять место Казахстана во всемирном историческом процессе	ОК1
		Работа в команде	ОК2
		Умение взаимодействовать с окружающими	ОК3
		Языковые навыки и способность адаптации в иноязычной среде	ОК4
		Способность к личностному и профессиональному росту	ОК5
		Владение этическими и культурными нормами поведения	ОК6
	Soft Skills (инструментальные, системные)	Умение генерировать идеи и аргументированно отстаивать свою позицию	ОК7
		Умение четко, логично излагать свои мысли, формулировать суть проблемы и ставить задачи, умение эффективно презентовать свои идеи	ОК8
		Умение быть лидером, способность разрешать конфликтные ситуации	ОК9
		Владение современными информационными технологиями и ИКТ навыками: программное обеспечение, Web-design, E-commerce, Digital-маркетинг, Internet of Things, Big Data	ОК10
Общепрофессиональные	Способность применять знания правовой системы и законодательства РК в профессиональной деятельности	ОПК1	

	Начальные управленческие навыки и возможность саморазвития	ОПК2
	Создание и сопровождение собственного бизнеса	ОПК3
	Умение ориентироваться в бизнес среде на основе исследовательского подхода, анализировать социально-экономические процессы	ОПК4
	Навыки ведения учета и отчетности, составления бюджетов и финансовых планов	ОПК5
	Умение применять на практике методы научного познания экономических явлений и закономерностей, навыки решения экономических задач графическим, табличным и аналитическим способами	ОПК6
Профессиональные компетенции	Умение принятия экономических и управленческих решений на принципах маркетинга	ПК1
	Навыки проведения маркетинговых исследований с целью составления прогноза развития рынка на основе рыночных инновационных технологий	ПК2
	Умение моделировать бизнес-процессы на основе рыночных инновационных технологий	ПК3
	Навыки проведения маркетингового анализа деятельности хозяйствующих субъектов	ПК4
	Владение маркетинговыми технологиями управления и особенностями их применения в промышленном маркетинге, в международном маркетинге, маркетинге услуг, маркетинге некоммерческих организаций, в Интернет маркетинге	ПК5
	Умение использовать в маркетинговом планировании технологии сегментирования рынка, позиционирования продуктов и компаний с оценкой конкурентоспособности/бенчмаркингом продуктов и конкурентов	ПК6
	Навыки разработки и реализации планов и стратегий, направленных на развитие организации, осуществления действенного контроля	ПК7
	Способность анализировать поведение потребителей товаров и услуг, определять факторы, формирующие покупательские предпочтения	ПК8
	Умение разрабатывать программы качественного обслуживания, реализовать услуги, организовать сервис на высоком уровне	ПК9
	Умение организовать сбыт и товародвижение, владение техниками и методами эффективных продаж	ПК10
	Умение организовать маркетинговую деятельность фирмы с учетом отраслевой специфики	ПК11
	Навыки организации и проведения рекламных и PR-акций, персональных продаж, использования методов стимулирования сбыта и прямого маркетинга	ПК12
	Владение технологиями брендинга, мерчандайзинга, трейд-маркетинга	ПК13
	Владение навыками проведения международных деловых операций и реализации международных маркетинговых стратегий	ПК14

2.5 Матрица компетенций

Матрица компетенций выпускника специальности «5В051100 - Маркетинг» представлена в Приложении 2.

3 Политика оценивания результатов обучения (текущий, рубежный и итоговый контроль)

Текущий контроль успеваемости обучающихся специальности 5В051100 - «Маркетинг» - это систематическая, ежедневная и еженедельная, проверка знаний обучающихся и результатов СРО, проводимая преподавателем на текущих лекционных, практических, СРСП согласно расписанию аудиторных занятий в соответствии с учебной программой.

Рубежный контроль успеваемости обучающихся - это подведение итогов текущего контроля знаний и проверка учебных достижений обучающихся по результатам изучения разделов, модулей, блоков и т.п. изучаемой дисциплины, проводимая преподавателем на занятиях 8 и 15 неделях семестра.

Промежуточная аттестация обучающихся (итоговый контроль по дисциплине в целом/экзамен) - процедура, проводимая с целью оценки качества освоения обучающимися содержания части или всего объема одной учебной дисциплины после завершения ее изучения.

Квалификационная модель выпускника специальности «5В051100 - Маркетинг»

Вид профессиональной деятельности	Трудовые функции	Квалификационные требования	Наименования должностей	Уровень квалификации
Технология проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	Подготовка к проведению маркетингового исследования	<p>1. Функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выявление проблем и формулирование целей исследования; – планирование проведения маркетингового исследования; – определение маркетинговых инструментов, с помощью которых будут получены комплексные результаты исследования; – подготовка и согласование плана проведения маркетингового исследования; – поиск первичной и вторичной маркетинговой информации; – анализ конъюнктуры рынка товаров и услуг; – разработка технического задания для проведения маркетингового исследования; – установление сроков и требований к проведению маркетингового исследования; – определение бюджета маркетингового исследования. <p>2. Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – виды и источники маркетинговой информации; – методы и инструменты маркетингового исследования; – нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность; – особенности проведения социологических исследований; – принципы системного анализа; – методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов. <p>3. Навыки и умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования; – определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования; – подготавливать комплексный план проведения маркетингового исследования; – анализировать текущую рыночную конъюнктуру; – составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования. 	Специалист по маркетингу, специалист по маркетинговым исследованиям, аналитик	Бакалавр 6 уровень НРК
	Проведение маркетингового исследования с	<p>1. Функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – организация сбора первичной и вторичной маркетинговой информации; – проведение опросов респондентов, наблюдения, фокус-групп, глубинного интервью; 	Специалист по маркетингу, специалист по	Бакалавр 6 уровень

	использованием инструментов комплекса маркетинга	<ul style="list-style-type: none"> – обработка полученных данных с помощью методов математической статистики; – подготовка отчетов и рекомендаций по результатам маркетинговых исследований; – формирование предложений по совершенствованию товарной и ценовой политики; – формирование предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, системы продвижения товаров (услуг) организации. <p>2. Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность; – особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг; – методы и инструменты проведения маркетингового исследования; – этапы процесса маркетингового исследования; – психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях; – правила и требования к составлению анкеты; – методы анализа в маркетинге: SWOT-, STEP-, GAP-, ABC-, XYZ-анализ. <p>3. Навыки и умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации; – использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков; – работать со специализированными программами для сбора информации и управления маркетинговыми инструментами и методами прогнозирования; – проводить маркетинговые исследования разных типов и видов; – обрабатывать полученную информацию с помощью прикладных компьютерных программ; – создавать отчеты по результатам маркетингового исследования; – уметь работать с базами данных Big Data; – давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга. 	маркетинговым исследованиям, аналитик	НРК
Разработка и реализация маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга	Разработка и внедрение инновационных товаров (услуг), создание брендов и управление ими в организации	<p>1. Функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разработка и внедрение инновационных товаров (услуг); – создание нематериальных активов (брендов) в организации и управление ими; – разработка и реализация комплекса мероприятий по привлечению новых потребителей товаров (услуг); – реализация и совершенствование ассортиментной политики организации; – проведение коммуникационных (рекламных) кампаний в области товаров (услуг, брендов); – создание фирменного стиля организации; – реализация программ повышения потребительской лояльности к товарам (услугам, брендам) организации; – подготовка рекомендаций для принятия маркетинговых решений в отношении товаров (услуг, брендов). <p>2. Знания:</p>	Начальник отдела маркетинга, специалист по маркетингу, бренд-менеджер, product-менеджер	Бакалавр 7 уровень НРК

		<ul style="list-style-type: none"> – понятийный аппарат в области маркетинговых составляющих инноваций, инновационных товаров (услуг), нематериальных активов (брендов); – принципы и инструменты бренд-менеджмента; – процедуры тестирования товаров (услуг), нематериальных активов (брендов); – методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов; – жизненный цикл товара (услуги); – управление товарной политикой организации; – критерии конкурентоспособности товаров (услуг) организации. <p>3. Навыки и умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – формировать оптимальный ассортимент товаров и услуг организации; – генерировать идеи создания новых товаров (услуг); – проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов); – оценивать и повышать конкурентоспособность товаров (услуг) организации; – проводить оценку стоимости брендов организации; – разрабатывать брендбук организации; – использовать инструменты проектного управления успешными брендами. 		
	<p>Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации</p>	<p>1. Функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разработка ценовой политики в организации; – калькуляция себестоимости продукции; – применение методов формирования цен на товары (услуги) организации; – разработка конкурентных ценовых стратегий; – внедрение системы стимулирования сбыта товаров (услуг) организации с использованием ценовых скидок; – совершенствование политики ценообразования в организации. <p>2. Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – законодательство Республики Казахстан, стандарты, этические принципы, регулирующие цены и ценовую политику организаций; – виды цен, их экономическая характеристика и особенности; – базисные условия поставок Инкотермс 2017; – ценовые стратегии; – методы ценообразования; – инструменты маркетингового ценообразования (надбавки и скидки, товарообменный зачет, коммерческие поправки к цене, индексация цен, скольжение цен). <p>3. Навыки и умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разрабатывать политику конкурентных цен на товары (услуги); – рассчитывать ценовую точку безубыточности; – определять оптимальные цены на товары (услуги) организации; 	<p>Начальник отдела маркетинга, специалист по маркетингу, бренд-менеджер, product-менеджер</p>	<p>Бакалавр 7 уровень НРК</p>

		<ul style="list-style-type: none"> – осуществлять выбор и реализацию ценовой стратегии; – сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги); – применять ценовые скидки в целях стимулирования сбыта товаров (услуг); – проводить маркетинговые исследования по ценам. 		
	Разработка, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации	<p>1. Функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – формирование средств и каналов распределения (дистрибуции) для взаимодействия с поставщиками, инвесторами и иными партнерами организации; – разработка комплексной системы распределения (дистрибуции) в организации; – разработка и реализация сбытовой политики организации; – совершенствование системы распределения (дистрибуции) в организации. <p>2. Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – каналы распределения и сбыта; – управление сбытовой политикой организации; – законодательство Республики Казахстан и международное право в области маркетинговой деятельности, стандарты и этические принципы, регулирующие сбытовую и торговую деятельность организации; – методы эффективной торговли; – техника персональных продаж; – принципы и правила мерчандайзинга; – онлайн продажи и интернет-магазины. <p>3. Навыки и умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – работать с информацией и базами данных по системе распределения; – осуществлять выбор рациональных каналов распределения (дистрибуции) и посредников; – создавать каналы распределения (дистрибуции) в организации; – оценивать результативность каналов распределения (дистрибуции); – проводить анализ и оценку сбытовой политики организации; – управлять продажами товаров и услуг; – использовать методы и технику продаж. 	Начальник отдела маркетинга, специалист по маркетингу, менеджер по продажам, начальник отдела сбыта, трейд-менеджер, интернет-маркетолог	Бакалавр 7 уровень НРК
	Разработка, внедрение и совершенствование системы маркетинговых коммуникаций в организации	<p>1. Функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – разработка системы маркетинговых коммуникаций в организации; – разработка и проведение коммуникационных кампаний в организации; – формирование каналов коммуникации с потребителями товаров и услуг организации; – разработка технических заданий и предложений по формированию фирменного стиля и рекламной продукции организации; – формирование имиджа и деловой репутации организации; – организация и проведение мероприятий по связям с общественностью; – разработка и проведение рекламных акций по стимулированию продаж; – применение Интернет-рекламы и SMM; 	Начальник отдела маркетинга, специалист по маркетингу, менеджер по рекламе, менеджер по связям с общественностью,	Бакалавр 7 уровень НРК

		<ul style="list-style-type: none"> – участие в ярмарках и выставках; – работа с инструментами прямого маркетинга; – подготовка рекомендаций по совершенствованию системы маркетинговых коммуникаций для принятия управленческих решений. <p>2. Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – инструменты маркетинговых коммуникаций; – стандарты, этические нормы и принципы, регулирующие информационно-коммуникационную и рекламную деятельность организации; – организация рекламного дела; – законодательство Республики Казахстан и международное право в области маркетинговой деятельности, стандарты и этические принципы, регулирующие коммуникационную политику организации. – современные рекламные технологии, инновации в рекламе, SMM; – интегрированные маркетинговые коммуникации; – ATL-, BTL-акции; – медиапланирование. <p>3. Навыки и умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проводить внутренние и внешние коммуникационные кампании; – формировать имидж и деловую репутацию организации; – продвигать товары (услуги) организации на рынок, в том числе с использованием Интернет-ресурсов (Интернет-реклама, SMM); – улучшать бизнес-процессы организации в области коммуникационной политики; – выстраивать систему коммуникаций в организации на уровне стратегий; – проводить анализ результативности коммуникационной политики; – формирования бюджета маркетинговых коммуникаций; – проведения презентаций, рекламных и PR-акций; – составления медиаплана. 	<p>ATL-, BTL-менеджер, интернет-маркетолог, SMM-маркетолог, event-менеджер</p>	
--	--	---	--	--

**«ТУРАН»
УНИВЕРСИТЕТІ»
МЕКЕМЕСІ**



**УЧРЕЖДЕНИЕ
«УНИВЕРСИТЕТ
«ТУРАН»**

ҚР МЖМБС (ҚР Үкіметінің 23.08.2012 № 1080 және 13.05.2016 № 292 қаулысы) және мамандықтың Типтік оқу жоспары (ҚР БЖҒМ-нің 05.07.2016 № 425 Бұйрығы) негізінде әзірленді

Подготовлен на основе ГОСО РК (Постановление Правительства РК № 1080 от 23.08.2012, № 292 от 13.05.2016) и Типового учебного плана по специальности (Приказ МОН РК № 425 от 05.07.2016)

It was prepared on the basis of SCSE of RK (Resolution of Government № 1080 of 23.08.2012, № 292 of 13.05.2016) and the Model curriculum approved by the MES of RK (Ministry of Education and Science Republic of Kazakhstan Order № 425 of 05.07.2016)

**"Тұран" Университетінің Ғылыми
Кеңес отырысында бекітілді**

_____ 20__ ж. № _____ хаттама

Ректор _____ Р.А. Алшанов

**Модульдік білім беру бағдарламасының оқу жоспары
Учебный план модульной образовательной программы
Curriculum of the Module educational programme**

**5B051100 - Маркетинг мамандығы бойынша
по специальности 5B051100 - Маркетинг
on specialty 5B051100 - Marketing**

**Маркетинг мамандығы бойынша
по специализации Маркетинг
on specialization Marketing**

барлық оқу кезеңіне / на весь период обучения / for entire period of study

**Академиялық дәрежесі: Экономика және бизнес бакалавры
Академическая степень: Бакалавр экономики и бизнеса
Academic degree: Bachelor of economics and business**

**Дайындық орта білім беру базасы негізінде жүзеге асырылады
Подготовка осуществляется на базе среднего общего образования
Training is based on general secondary education**

**Оқу мерзімі: 4 жыл
Срок обучения: 4 года
Duration of study: 4 years**

**Оқу түрі: Күндізгі
Форма обучения: Очная
Form of study: Full time**

2018 жылға қабылдау үшін / Для приема 2018 года / For 2018 intake

Модуль (пән) шифры Шифр модуля (дисциплины) Module (discipline) code	Пәннің циклы Цикл дисциплины Discipline cycle	Модуль (пән) атауы Наименование модуля (дисциплины) Module (discipline) title	Курс / Course	Семестр / Semester	KZCS	ECTS	Бақылау түрі Форма контроля Form of control
Жалпы міндетті модульдер / Общие обязательные модули / General required modules							
ICT 1101	Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар / Информационно-коммуникационные технологии / Information and Communication Technology						
AKT 1105 IKT 1105 ICT 1105	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар Информационно-коммуникационные технологии Information and Communication Technology	1	1	3	5	Емтихан Экзамен Exam
FL 1102	Шетел тілі / Иностранный язык / Foreign Language						
ShT 1103 Yа 1103 FL 1103	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шетел тілі Иностранный язык Foreign Language	1	1	4	6	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L 1103	Қазақ (Орыс) тілі / Казахский (Русский) язык / Kazakh (Russian) language						
K(O)T 1104 K(R)Ya 1104 K(R)L 1104	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі Казахский (Русский) язык Kazakh (Russian) language	1	1	4	6	Емтихан Экзамен Exam
Таңдаудың жалпы модулі / Общий модуль по выбору / General module of choice							
SCM (1) 1304	Әлеуметтік-танымдық модулі 1 / Социально-когнитивный модуль 1 / Socio-cognitive module 1						
АН 1101 AP 1101 AW 1101	ЖББП ТК ООД КВ ГЕС ЕС	Академиялық хат Академическое письмо Academic writing	1	1	3	5	Емтихан Экзамен Exam
KKKP 1102 LPO 1102 LPC 1102	ЖББП ТК ООД КВ ГЕС ЕС	Көшбасшылық және қарым-қатынас психологиясы Лидерство и психология общения Leadership and psychology of communication	1	1	4	6	Емтихан Экзамен Exam
SCM (2) 1304	Әлеуметтік-танымдық модулі 2 / Социально-когнитивный модуль 2 / Socio-cognitive module 2						
АН 1103 AP 1103 AW 1103	ЖББП ТК ООД КВ ГЕС ЕС	Академиялық хат Академическое письмо Academic writing	1	1	3	5	Емтихан Экзамен Exam
AS 1104 SP 1104 SPS 1104	ЖББП ТК ООД КВ ГЕС ЕС	Әлеуметтану және саясаттану Социология и политология Sociology and Political Science	1	1	4	6	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			1	18	28		
Оқытудың қосымша түрлері / Дополнительные виды обучения / Additional types of training							
PT 1705	Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training						
DSh (I) 1401 FK (I) 1401 PT (I) 1401	ОҚТ ДВО АКТ	Дене шынықтыру - I Физическая культура - I Physical training - I	1	1	2	2	Дифференцирленген сынақ Дифференцированный зачет Graded test
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			1	20	30		
Жалпы міндетті модульдер / Общие обязательные модули / General required modules							
K(R)L 1101	Қазақ (Орыс) тілі / Казахский (Русский) язык / Kazakh (Russian) language						
K(O)T 1104 K(R)Ya 1104 K(R)L 1104	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі Казахский (Русский) язык Kazakh (Russian) language	1	2	2	3	Емтихан Экзамен Exam

МНК 1102	Қазақстанның қазіргі заманғы тарихы / Современная история Казахстана / The modern history of Kazakhstan						
KKZT 1101 SIK 1101 MHK 1101	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақстанның қазіргі заманғы тарихы Современная история Казахстана The modern history of Kazakhstan	1	2	3	5	Мемлекеттік емтихан Государственный экзамен State examination
FL 1103	Шетел тілі / Иностранный язык / Foreign Language						
ShT 1103 IYa 1103 FL 1103	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шетел тілі Иностранный язык Foreign Language	1	2	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Phil 1104	Философия / Философия / Philosophy						
Fil 1102 Phil 1102	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Философия Философия Philosophy	1	2	3	5	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
ЕММ 1205	Экономикалық-математикалық модуль / Экономико-математический модуль / Economics and Mathematics Module						
EM 1201 ME 1201 ME 1201	БП ТК БД КВ BC EC	Экономикадағы математика Математика в экономике Mathematics in Economics	1	2	2	3	Емтихан Экзамен Exam
ET 1203 ET 1203 ET 1203	БП МК БД ОК BC CC	Экономикалық теория Экономическая теория Economic theory	1	2	3	5	Емтихан Экзамен Exam
Қосымша модуль / Дополнительный модуль / Additional module							
EL 1606	Ағылшын тілі / Английский язык / English language						
AT (I) 1203 AYa (I) 1203 EL (I) 1203	БП ТК БД КВ BC EC	Ағылшын тілі - I Английский язык - I English language - I	1	2	2	3	Емтихан Экзамен Exam
FL(S) 1606	Шетел тілі (екінші) / Иностранный язык (второй) / Foreign Language (second)						
ShT(E) (I) 1202 FIYa (I) 1202 FL(S) (I) 1202	БП ТК БД КВ BC EC	Шетел тілі (екінші) - I Иностранный язык (второй) - I Foreign Language (second) - I	1	2	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			2	17	27		
Оқытудың қосымша түрлері / Дополнительные виды обучения / Additional types of training							
РТ 1707	Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training						
DSh (II) 1402 FK (II) 1402 PT (II) 1402	ОҚТ ДВО АКТ	Дене шынықтыру - II Физическая культура - II Physical training - II	1	2	1	2	Дифференцирленген сынақ Дифференцированный зачет Graded test
AI 1708	Оқу практикасы / Учебная практика / Academic internship						
OP 1401 UP 1401 AI 1401	ОҚТ ДВО АКТ	Оқу практикасы Учебная практика Academic internship	1	2	2	1	Есеп Отчет Report
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			2	20	30		
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
PK(R)L 2201	Кәсіби қазақ (орыс) тілі / Профессиональный казахский (русский) язык / Professional Kazakh (Russian) Language						
KK(O)T 2201 PK(R)Ya 2201 PK(R)L 2201	БП МК БД ОК BC CC	Кәсіби қазақ (орыс) тілі Профессиональный казахский (русский) язык Professional Kazakh (Russian) Language	2	3	2	3	Емтихан Экзамен Exam
POFL 2202	Кәсіби бағытталған шетел тілі / Профессионально-ориентированный иностранный язык / Professionally oriented foreign Language						

KBSht 2202 POYа 2202 POFL 2202	БП МК БД ОК BC CC	Кәсіби бағытталған шетел тілі Профессионально-ориентированный иностранный язык Professionally oriented foreign Language	2	3	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Mic 2203	Микроэкономика / Микроэкономика / Microeconomics						
Mik 2204 Mik 2204 Mic 2204	БП МК БД ОК BC CC	Микроэкономика Микроэкономика Microeconomics	2	3	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Mac 2204	Макроэкономика / Макроэкономика / Macroeconomics						
Mac 2205 Mac 2205 Mac 2205	БП МК БД ОК BC CC	Макроэкономика Макроэкономика Macroeconomics	2	3	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Mar 2205	Маркетинг / Маркетинг / Marketing						
Mar 2206 Mar 2206 Mar 2206	БП МК БД ОК BC CC	Маркетинг Маркетинг Marketing	2	3	3	5	Емтихан Экзамен Exam
Man 2206	Менеджмент / Менеджмент / Management						
Man 2209 Man 2209 Man 2209	БП МК БД ОК BC CC	Менеджмент Менеджмент Management	2	3	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Кәсіпкерлік модуль / Предпринимательский модуль / Entrepreneurial module							
IE 2407	Кәсіпкерлікке енгізу / Введение в предпринимательство / Introduction to the enterprise						
KE 2205 VP 2205 IE 2205	БП ТК БД КВ BC EC	Кәсіпкерлікке енгізу Введение в предпринимательство Introduction to the enterprise	2	3	5	8	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			3	18	28		
Оқытудың қосымша түрлері / Дополнительные виды обучения / Additional types of training							
PT 2708	Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training						
DSh (III) 2403 FK (III) 2403 PT (III) 2403	ОКТ ДВО АКТ	Дене шынықтыру - III Физическая культура - III Physical training - III	2	3	1	2	Дифференцирленген сынақ Дифференцированный зачет Graded test
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			3	19	30		
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
Fin 2201	Қаржы / Финансы / Finance						
Car 2208 Fin 2208 Fin 2208	БП МК БД ОК BC CC	Қаржы Финансы Finance	2	4	2	3	Емтихан Экзамен Exam
AA 2202	Бухгалтерлік есеп және аудит / Бухгалтерский учет и аудит / Accounting and Audit						
BEA 2207 BuA 2207 AA 2207	БП МК БД ОК BC CC	Бухгалтерлік есеп және аудит Бухгалтерский учет и аудит Accounting and Audit	2	4	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Кәсіпкерлік модуль / Предпринимательский модуль / Entrepreneurial module							
BL 2404	Бизнестің құқықтық негіздері / Правовая основа бизнеса / Business Legislation						
BZK 2208 YuSB 2208 BL 2208	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесті заңдық қолдау Юридическое сопровождение бизнеса Business Legislation	2	4	3	4	Емтихан Экзамен Exam
IMK 2210 PIS 2210 LIP 2210	БП ТК БД КВ BC EC	Интеллектуалды меншік құқығы Право интеллектуальной собственности Law of intellectual property	2	4	2	3	Емтихан Экзамен Exam
ELSB 2404	Этика және бизнесті құқықтық қолдау / Этика и правовое сопровождение бизнеса / Ethics and legal support of business						

BM 2207 KVB 2207 BC 2207	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнес мәдениеті Культура ведения бизнеса Business culture	2	4	3	4	Емтихан Экзамен Exam
KK 2209 PP 2209 BL 2209	БП ТК БД КВ BC EC	Кәсіпкерлік құқық Предпринимательское право Business Law	2	4	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty							
BM 2505	Жүріс-тұрысқа арналған модуль / Поведенческий модуль / Behavioral Module						
TMK 2212 PP 2212 CB 2212	БП ТК БД КВ BC EC	Тұтынушылардың мінез-құлқы Поведение потребителей Consumer Behaviour	2	4	3	5	Емтихан Экзамен Exam
KKM 2213 MO 2213 RM 2213	БП ТК БД КВ BC EC	Қарым-қатынас маркетингі Маркетинг отношений Relationship Marketing	2	4	2	3	Емтихан Экзамен Exam
CP 2505	Тұтынушылардың психологиясы / Психология потребителей / Consumer Psychology						
TMKT 2211 TPP 2211 TCB 2211	БП ТК БД КВ BC EC	Тұтынушылардың мінез-құлқы типологиясы Типология потребительского поведения Typology of consumer behavior	2	4	3	5	Емтихан Экзамен Exam
KEUM 2214 MNO 2214 MNO 2214	БП ТК БД КВ BC EC	Коммерциялық емес ұйымдардағы маркетинг Маркетинг в некоммерческих организациях Marketing in Noncommercial Organizations	2	4	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Қосымша модуль / Дополнительный модуль / Additional module							
EL 2603	Ағылшын тілі / Английский язык / English language						
AT (II) 2206 AYa (II) 2206 EL (II) 2206	БП ТК БД КВ BC EC	Ағылшын тілі - II Английский язык - II English language - II	2	4	3	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(S) 2603	Шетел тілі (екінші) / Иностраный язык (второй) / Foreign Language (second)						
ShT(E) (II) 2232 FIYa (II) 2232 FL(S) (II) 2232	БП ТК БД КВ BC EC	Шетел тілі (екінші) - II Иностраный язык (второй) - II Foreign Language (second) - II	2	4	3	5	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			4	17	26		
Оқытудың қосымша түрлері / Дополнительные виды обучения / Additional types of training							
PT 2706	Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training						
DSh (IV) 2404 FK (IV) 2404 PT (IV) 2404	ОҚТ ДВО АКТ	Дене шынықтыру - IV Физическая культура - IV Physical training - IV	2	4	1	2	Дифференцирленген сынақ Дифференцированный зачет Graded test
PI 2707	Өндірістік практика / Производственная практика / Practical Internship						
OP (I) 2402 PP (I) 2402 PI (I) 2402	ОҚТ ДВО АКТ	Өндірістік практика - I Производственная практика - I Practical Internship - I	2	4	2	2	Есеп Отчет Report
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			4	20	30		
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
MR 3201	Маркетингтік зерттеу / Маркетинговые исследования / Marketing researches						
MZ 3301 MI 3301 MR 3301	ПП МК ПД ОК PC CC	Маркетингтік зерттеу Маркетинговые исследования Marketing researches	3	5	3	5	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty							

MSGM 3503		Салалардағы маркетинг және тауар қозғалысы / Маркетинг в отраслях и товародвижение / Marketing in Sectors and Goods Movement					
SKSM 3218 MOSD 3218 MSAA 3218	БП ТК БД КВ ВС ЕС	Салалардағы және қызмет сферасындағы маркетинг Маркетинг в отраслях и сферах деятельности Marketing in sectors and areas of activity	3	5	3	5	Емтихан Экзамен Exam
MZhTK 3219 TSM 3219 GMMS 3219	БП ТК БД КВ ВС ЕС	Маркетинг жүйесіндегі тауар қозғалысы Товародвижение в системе маркетинга Goods movement in the marketing system	3	5	2	3	Емтихан Экзамен Exam
MSL 3503		Қызмет маркетингі және логистика / Маркетинг услуг и логистика / Marketing of services and Logistics					
KM 3216 MU 3216 MS 3216	БП ТК БД КВ ВС ЕС	Қызмет маркетингі Маркетинг услуг Marketing of services	3	5	3	5	Емтихан Экзамен Exam
ML 3217 ML 3217 ML 3217	БП ТК БД КВ ВС ЕС	Маркетингтік логистика Маркетинговая логистика Marketing logistics	3	5	2	3	Емтихан Экзамен Exam
PT (1) 3504		Жылжыту технологиялары 1 / Технологии продвижения 1 / Promotion Technologies 1					
MK 3301 MK 3301 MC 3301	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Маркетингтік коммуникациялар Маркетинговые коммуникации Marketing Communications	3	5	3	5	Емтихан Экзамен Exam
ZhO 3302 RI 3302 AA 3302	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Жарнама өнері Рекламное искусство Advertisement art	3	5	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Bren 3303 Bren 3303 Bran 3303	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Брендинг Брендинг Branding	3	5	3	4	Емтихан Экзамен Exam
PT (2) 3504		Жылжыту технологиялары 2 / Технологии продвижения 2 / Promotion Technologies 2					
TMKZhT 3304 TRTU 3304 TPGS 3304	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Тауарлар мен қызметтерді жылжыту технологиялары Технологии продвижения товаров и услуг Technologies of Promotion of Goods and Services	3	5	3	5	Емтихан Экзамен Exam
PRTMP 3305 TPPR 3305 TPPR 3305	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	PR теориясы мен практикасы Теория и практика PR Theory and practice of PR	3	5	2	3	Емтихан Экзамен Exam
SMB 3306 UTM 3306 TM 3306	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Сауда маркаларын басқару Управление торговыми марками Trademarks Management	3	5	3	4	Емтихан Экзамен Exam
Қосымша модуль / Дополнительный модуль / Additional module							
EL 3606		Ағылшын тілі / Английский язык / English language					
AT (III) 3215 AYa (III) 3215 EL (III) 3215	БП ТК БД КВ ВС ЕС	Ағылшын тілі - III Английский язык - III English language - III	3	5	2	3	Емтихан Экзамен Exam
FL(S) 3606		Шетел тілі (екінші) / Иностранный язык (второй) / Foreign Language (second)					
ShT(E) (III) 3233 FIYa (III) 3233 FL(S) (III) 3233	БП ТК БД КВ ВС ЕС	Шетел тілі (екінші) - III Иностранный язык (второй) - III Foreign Language (second) - III	3	5	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			5	18	28		
Оқытудың қосымша түрлері / Дополнительные виды обучения / Additional types of training							
PT 3705		Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training					
DSh (V) 3405 FK (V) 3405 PT (V) 3405	ОҚТ ДВО АКТ	Дене шынықтыру - V Физическая культура - V Physical training - V	3	5	1	2	Дифференцирленген сынақ Дифференцированный зачет Graded test
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			5	19	30		

Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
ММ 3201	Маркетингі басқару / Управление маркетингом / Management marketing						
МВ 3302 UM 3302 ММ 3302	ПП МК ПД ОК РС СС	Маркетингі басқару Управление маркетингом Management marketing	3	6	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Кәсіпкерлік модуль / Предпринимательский модуль / Entrepreneurial module							
ТЕА 3403	Экономикалық талдау құралдары / Инструменты экономического анализа / Tools of economic analysis						
ВТ 3221 BA 3221 BA 3221	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесітегі талдау Бизнес-анализ Business analysis	3	6	2	3	Емтихан Экзамен Exam
MT 3222 MA 3222 MA 3222	БП ТК БД КВ BC EC	Маркетингілік талдау Маркетинговый анализ Marketing analysis	3	6	3	4	Емтихан Экзамен Exam
FTB 3403	Бизнес үшін қаржы құралдары / Финансовые инструменты для бизнеса / Financial tools of business						
BSE 3223 OSB 3223 BR 3223	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнес субъектілерінің есептері Отчетность субъектов бизнеса Business Reporting	3	6	2	3	Емтихан Экзамен Exam
BKK 3224 FSB 3224 BF 3224	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесітегі қаржылық қолдау Финансовое сопровождение бизнеса Business Financing	3	6	3	4	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty							
MSS (1) 3505	Қызмет көрсету саласындағы маркетинг 1 / Маркетинг в сфере услуг 1 / Marketing in a service sector 1						
KSM 3307 MIG 3307 MHI 3307	ПП ТК ПД КВ РС EC	Қонақжайлылық саласындағы маркетинг Маркетинг в индустрии гостеприимства Marketing in the Hospitality Industry	3	6	3	5	Емтихан Экзамен Exam
TM 3308 TM 3308 TM 3308	ПП ТК ПД КВ РС EC	Трейд-маркетинг Трейд-маркетинг Trade-marketing	3	6	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Mer 3309 Mer 3309 Mer 3309	ПП ТК ПД КВ РС EC	Мерчендайзинг Мерчендайзинг Merchandaizing	3	6	3	5	Емтихан Экзамен Exam
MSS (2) 3505	Қызмет көрсету саласындағы маркетинг 2 / Маркетинг в сфере услуг 2 / Marketing in a service sector 2						
TMZ 3310 MIT 3310 MRT 3310	ПП ТК ПД КВ РС EC	Туризмдегі маркетингілік зерттеу Маркетинговые исследования в туризме Marketing researches in tourism	3	6	3	5	Емтихан Экзамен Exam
SB 3311 UP 3311 SM 3311	ПП ТК ПД КВ РС EC	Сатуды басқару Управление продажами Sales management	3	6	2	3	Емтихан Экзамен Exam
CO 3312 IP 3312 AS 3312	ПП ТК ПД КВ РС EC	Сату өнері Искусство продажи The art of selling	3	6	3	5	Емтихан Экзамен Exam
Қосымша модуль / Дополнительный модуль / Additional module							
EL 3606	Ағылшын тілі / Английский язык / English language						
AT (IV) 3220 AYa (IV) 3220 EL (IV) 3220	БП ТК БД КВ BC EC	Ағылшын тілі - IV Английский язык - IV English language - IV	3	6	2	3	Емтихан Экзамен Exam
FL(S) 3606	Шетел тілі (екінші) / Иностранный язык (второй) / Foreign Language (second)						
ShT(E) (IV) 3234 FIYa (IV) 3234 FL(S) (IV) 3234	БП ТК БД КВ BC EC	Шетел тілі (екінші) - IV Иностранный язык (второй) - IV Foreign Language (second) - IV	3	6	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies				6	17	26	

Оқытудың қосымша түрлері / Дополнительные виды обучения / Additional types of training							
PT 3705	Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training						
DSh (VI) 3406 FK (VI) 3406 PT (VI) 3406	ОҚТ ДВО АКТ	Дене шынықтыру - VI Физическая культура - VI Physical training - VI	3	6	1	2	Дифференцирленген сынақ Дифференцированный зачет Graded test
PI 3708	Өндірістік практика / Производственная практика / Practical Internship						
OP (II) 3403 PP (II) 3403 PI (II) 3403	ОҚТ ДВО АКТ	Өндірістік практика - II Производственная практика - II Practical Internship - II	3	6	2	2	Есеп Отчет Report
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			6	20	30		
Кәсіпкерлік модуль / Предпринимательский модуль / Entrepreneurial module							
SU 4401	Стартап / Стартап / Start-up						
BZh 4225 BP 4225 BP 4225	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнес-жоспарлау Бизнес-планирование Business planning	4	7	2	3	Емтихан Экзамен Exam
ZhB 4226 UP 4226 PM 4226	БП ТК БД КВ BC EC	Жобаларды басқару Управление проектами Project management	4	7	3	4	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty							
MI (1) 4502	Өнеркәсіп бойынша маркетинг 1 / Маркетинг по отраслям 1 / Marketing by Industry 1						
BM 4227 BM 4227 BM 4227	БП ТК БД КВ BC EC	Банктік маркетинг Банковский маркетинг Banking Marketing	4	7	3	5	Емтихан Экзамен Exam
IM 4228 PM 4228 IM 4228	БП ТК БД КВ BC EC	Индустриялық маркетинг Промышленный маркетинг Industrial Marketing	4	7	2	3	Емтихан Экзамен Exam
MI (2) 4502	Өнеркәсіп бойынша маркетинг 2 / Маркетинг по отраслям 2 / Marketing by Industry 2						
KIM 4229 MFO 4229 MFI 4229	БП ТК БД КВ BC EC	Қаржы институттарындағы маркетинг Маркетинг в финансовых организациях Marketing in Financial Institutions	4	7	3	5	Емтихан Экзамен Exam
B2BM 4230 MB2B 4230 MB2B 4230	БП ТК БД КВ BC EC	B2B маркетингі Маркетинг B2B Marketing B2B	4	7	2	3	Емтихан Экзамен Exam
IBMC 4505	Халықаралық бизнес және бәсекеге қабілеттілікті басқару / Международный бизнес и управление конкурентноспособностью / International business and management of competitiveness						
IB 4315 MB 4315 IB 4315	ПП ТК ПД КВ PC EC	Халықаралық бизнес Международный бизнес International Business	4	7	3	5	Емтихан Экзамен Exam
BKMB 4316 MUK 4316 MMC 4316	ПП ТК ПД КВ PC EC	Бәсекеге қабілетті маркетингті басқару Маркетинговые управление конкурентноспособностью Marketing management of competitiveness	4	7	2	3	Емтихан Экзамен Exam
ISM 4505	Халықаралық және стратегиялық маркетинг / Международный и стратегический маркетинг / International and strategic marketing						
HM 4313 MM 4313 IM 4313	ПП ТК ПД КВ PC EC	Халықаралық маркетинг Международный маркетинг International Marketing	4	7	3	5	Емтихан Экзамен Exam
SM 4314 SM 4314 SM 4314	ПП ТК ПД КВ PC EC	Стратегиялық маркетинг Стратегический маркетинг Strategic Marketing	4	7	2	3	Емтихан Экзамен Exam
Қосымша модуль / Дополнительный модуль / Additional module							
E(CC) 4607	Ағылшын тілі (сертификатталған курс) / Английский язык (сертифицированный курс) / English (certified course)						

AT(SK) 4231 AYa(SK) 4231 E(CC) 4231	БП ТК БД КВ BC EC	Ағылшын тілі (сертификатталған курс) Английский язык (сертифицированный курс) English (certified course)	4	7	3	5	Емтихан Экзамен Exam
SFL(CC) 4607		Екінші шет тілі (сертификатталған курс) / Второй иностранный язык (сертифицированный курс) / Second foreign language (certified course)					
EShT(SK) 4235 VIYa(SK) 4235 SFL(CC) 4235	БП ТК БД КВ BC EC	Екінші шет тілі (сертификатталған курс) Второй иностранный язык (сертифицированный курс) Second foreign language (certified course)	4	7	3	5	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			7	18	28		
Оқытудың қосымша түрлері / Дополнительные виды обучения / Additional types of training							
PT 4705		Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training					
DSh (VII) 4407 FK (VII) 4407 PT (VII) 4407	ОҚТ ДВО АКТ	Дене шынықтыру - VII Физическая культура - VII Physical training - VII	4	7	1	2	Дифференцирленген сынақ Дифференцированный зачет Graded test
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			7	19	30		
Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty							
RTM (1) 4501		Маркетингтің ресурстары және құралдары 1 / Ресурсы и инструменты маркетинга 1 / Resources and tools of marketing 1					
MZh 4317 PM 4317 PM 4317	ПП ТК ПД КВ PC EC	Маркетингті жоспарлау Планирование маркетинга Planning of marketing	4	8	3	5	Емтихан Экзамен Exam
GM 4318 IM 4318 IM 4318	ПП ТК ПД КВ PC EC	Ғаламтор - маркетинг Интернет-маркетинг Internet-Marketing	4	8	3	5	Емтихан Экзамен Exam
RTM (2) 4501		Маркетингтің ресурстары және құралдары 2 / Ресурсы и инструменты маркетинга 2 / Resources and tools of marketing 2					
Kon 4319 Kon 4319 Con 4319	ПП ТК ПД КВ PC EC	Контроллинг Контроллинг Controlling	4	8	3	5	Емтихан Экзамен Exam
EM 4320 EM 4320 EM 4320	ПП ТК ПД КВ PC EC	Электрондық маркетинг Электронный маркетинг E-marketing	4	8	3	5	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			8	6	10		
Оқытудың қосымша түрлері / Дополнительные виды обучения / Additional types of training							
PI 4704		Дипломалды практика / Преддипломная практика / Pregraduation internship					
DP 4404 PP 4404 PI 4404	ОҚТ ДВО АКТ	Дипломалды практика Преддипломная практика Pregraduation internship	4	8	2	8	Есеп Отчет Report
SES 4705		Мамандық бойынша мемлекеттік емтихан / Государственный экзамен по специальности / State examination in specialization field					
MBME 4401 GES 4401 SES 4401	ОҚТ ДВО АКТ	Мамандық бойынша мемлекеттік емтихан Государственный экзамен по специальности State examination in specialization field	4	8	1	5	Мемлекеттік емтихан Государственный экзамен State examination
WDDW 4705		Дипломдық жұмысын жазу мен қорғау / Защита дипломной работы / Writing and defense diploma work					

DZhZhMK 4402 ZDR 4402 WDDW 4402	ОҚТ ДВО АКТ	Дипломдық жұмысын жазу мен қорғау Защита дипломной работы Writing and defense diploma work	4	8	2	7	Дипломдық жобаны (жұмысты) Защита дипломного проекта (работы) Defense of diploma work
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester				8	11	30	
БАРЛЫҒЫ ТЕОРИЯЛЫҚ ОҚЫТУ ВСЕГО ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ TOTAL FOR THEORETICAL STUDIES					129	201	
БАРЛЫҒЫ / ВСЕГО / TOTAL					148	240	

Оқу-әдістемелік жұмыс жөніндегі проректор / Проректор по учебно-методической работе / Vice-Rector on educational-methodological work

_____ К.С. Абдиев

Академиялық мәселелер жөніндегі департамент директоры / Директор департамента по академическим вопросам / The Director of the Department of academic affairs

_____ С.А. Тусупова

Болон үдерісі мен қашықтықтан білім беру орталығының директоры / Директор центра болонского процесса и дистанционного обучения / Director of Center of Bologna process and Distanse Learning

_____ Г.Н. Паршина

Оқу-әдістемелік жұмысы бөлімінің бастығы / Руководитель по учебно-методической работе / Head of educational and methodical work

_____ Г.С. Примбетова

Факультет деканы / Декан факультета / Dean of the Faculty

_____ Г.Ж. Нурмуханова

Кафедра меңгерушісі / Заведующий кафедрой / Head of the Department

_____ Д.И. Разакова