

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И ЛОГИСТИКА»

Утверждена
на заседании Ученого совета
учреждения «Университет «Туран»
Протокол № __ от «__» _____ 2020 г.

Одобрена на заседании УМС
Протокол № __ от «__» _____ 2020 г.
Проректор по УМР
_____ Абдиев К.С.

МОДУЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Шифр и название образовательной программы: **6В04107 – «Маркетинг»**

Академическая степень: бакалавр экономики и бизнеса

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

Рассмотрена
на заседании кафедры «Маркетинг и логистика»
Протокол № от 2020 г.

Зав. кафедрой _____ Мусалиева Р.Д.

Алматы, 2020

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	Результаты обучения	
2.2	Универсальные (общие) компетенции	
2.3	Предметно-специализированные (профессиональные) компетенции	
2.4	Квалификационная модель выпускника	
2.5	Матрица результатов обучения	
2.6	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 705–15–19 (бакалавриат)
4.2	Каталог образовательных модулей (обязательных, общеуниверситетских, элективных)	Ф УТ 705–23–19

* 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 6В04107 - «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 6В04107 - «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 6В04107 - «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 6В04107 - «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 Esonom и U-3, использование Интернет-инструмента Google Формы для проведения онлайн опроса);

- 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 ОП 6В04107 - «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 6В04107 - «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 6В04107 - «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 6В04107 - «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 6В04107 - «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 бакалавриата Республики Казахстан.

2 Требования к ожидаемым результатам обучения в терминах компетенций

2.1 Результаты обучения

В ходе освоения образовательной программы 6В04107 - «Маркетинг» бакалавр в соответствии с достигнутыми результатами обучения способен:

- к мультиязычной и мультикультурной коммуникации для решения задач межличностного и профессионального взаимодействия, демонстрируя владение культурой письменной и устной речи, умение аргументировано излагать свою позицию (PO1);

- анализировать рынок и бизнес-процессы, использовать современные методы управления для достижения целей в предпринимательской деятельности (PO2);

- работать в команде, владеет межотраслевыми коммуникациями и лидерскими качествами, навыками бесконфликтного общения (PO3);

- адаптироваться к новым ситуациям и работать в режиме частичной неопределенности, принимать самостоятельные, автономные решения (PO4);

- осуществлять проектную деятельность под руководством и в команде для решения культурных и социально-экономических проблем (PO5);

- находить решения в стандартных профессиональных ситуациях на основе критического анализа, планировать личную профессиональную деятельность (PO6);

- применять соответствующие цифровые технологии, инструменты, базовые методы, теории при решении профессиональных задач (PO7);

- практиковать использование современных маркетинговых процедур, инструментов, методов, технологий для разработки креативных и эффективных решений маркетинговых ситуаций и проблем, а также профессионального присутствия в Интернет пространстве (PO8);

- применять знания и навыки в области методики проведения маркетинговых исследований, анализа маркетинговой деятельности, принятия оптимальных маркетинговых решений с целью повышения конкурентоспособности организации (PO9);

- разрабатывать и реализовать на практике маркетинговые стратегии, стратегические и тактические планы маркетинга, осуществлять контроль и оценку маркетинговой деятельности организации (PO10);

- эффективно применять комплекс маркетинга в деятельности организаций в отраслях промышленности, в сферах обращения и услуг, в некоммерческих организациях с учетом отраслевой специфики и территориального охвата действия (PO11);

- эффективно управлять продвижением и продажами товаров и услуг, торговой маркой, поведением потребителей, взаимоотношениями с клиентами, формировать имидж организации (PO12).

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 6В04107 - «Маркетинг» с квалификацией (степенью) «бакалавр» должен обладать следующими компетенциями.

2.2 Универсальные (общие) компетенции

2.2.1 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);

– формирование социально-гуманитарного мировоззрения обучающихся в контексте решения задач модернизации общественного сознания (ОК 7).

2.2.2 *Soft Skills (инструментальные, системные):*

- умение генерировать идеи и аргументированно отстаивать свою позицию (ОК 8);
- умение четко, логично излагать свои мысли, формулировать суть проблемы и ставить задачи, умение эффективно презентовать свои идеи (ОК 9);
- умение быть лидером, способность разрешать конфликтные ситуации (ОК 10);
- владение современными информационными технологиями и ИКТ навыками: программное обеспечение, Web-design, E-commerce, Digital-маркетинг, Internet of Things, Big Data (ОК 11);
- способность управлять организациями, подразделениями, командами, бизнес-процессами, проектами, принимать оптимальные управленческие решения (ОК12).

2.3 Предметно-специализированные (профессиональные) компетенции

2.3.1 *Общепрофессиональные компетенции*

Профессионализм выпускника по специальности 6В04107 – «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);
- умение применять на практике методы научного познания экономических явлений и закономерностей, навыки решения экономических задач графическим, табличным и аналитическим способами (ОПК5).

2.3.2 *Профессиональные специальные компетенции*

Бакалавр по специальности 6В04107 - «Маркетинг» должен отличаться наличием следующих специальных компетенций в области профессиональной деятельности:

- навыки анализа структуры доходов и расходов бюджета, умение составлять финансовые планы развития предприятия, навыки ведения бухгалтерского учета и отчетности в организациях, оказания страховых услуг (ПК 1);
- умение организовать маркетинговую деятельность компании, разрабатывать и реализовать товарную, ценовую, сбытовую и коммуникативную политику в практике маркетинга (ПК 2);
- проведение маркетинговых исследований для составления прогноза развития рынка с использованием современных методов и 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, осуществления логистических операций (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, разработки и продвижения торговых марок (ПК 13);
- владение навыками проведения международных деловых операций и реализации международных маркетинговых стратегий (ПК 14).

2.4 Квалификационная модель выпускника специальности 6В04107 – «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 6В04107 – «Маркетинг» в соответствии с профессиональными стандартами представлена в Приложении 1.

Квалификационная модель выпускника ОП 6В04107 – «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
		Формирование социально-гуманитарного мировоззрения обучающихся в контексте решения задач модернизации общественного сознания	ОК7
	Soft Skills (инструментальные, системные)	Умение генерировать идеи и аргументированно отстаивать свою позицию	ОК8
		Умение четко, логично излагать свои мысли, формулировать суть проблемы и ставить задачи, умение эффективно презентовать свои идеи	ОК9
		Умение быть лидером, способность разрешать конфликтные ситуации	ОК10
		Владение современными информационными технологиями и ИКТ навыками: программное обеспечение, Web-design, E-commerce, Digital-маркетинг, Internet of Things, Big Data	ОК11
		Способность управлять организациями, подразделениями, командами, бизнес-процессами, проектами, принимать оптимальные управленческие решения	ОК12

Общепрофессиональные компетенции	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
	Умение применять на практике методы научного познания экономических явлений и закономерностей, навыки решения экономических задач графическим, табличным и аналитическим способами	ОПК5
Профессиональные компетенции	Навыки анализа структуры доходов и расходов бюджета, умение составлять финансовые планы развития предприятия, навыки ведения бухгалтерского учета и отчетности в организациях, оказания страховых услуг	ПК1
	Умение организовать маркетинговую деятельность компании, разрабатывать и реализовать товарную, ценовую, сбытовую и коммуникативную политику в практике маркетинга	ПК2
	Проведение маркетинговых исследований для составления прогноза развития рынка с использованием современных методов и 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, осуществления логистических операций	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, разработки и продвижения торговых марок	ПК13
	Владение навыками проведения международных деловых операций и реализации международных маркетинговых стратегий	ПК14

2.5 Матрица результатов обучения

Матрица результатов обучения бакалавра ОП 6В04107 – «Маркетинг» представлена в приложении 2.

2.6 Матрица компетенций

Матрица компетенций выпускника ОП 6В04107 – «Маркетинг» представлена в Приложении 3.

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

Текущий контроль успеваемости обучающихся ОП 6В04107 - «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.

4 Содержание обучения по образовательной программе

4.1 Учебный план образовательной программы бакалавриата (по модульной системе) на весь период обучения приводится в Приложении 5.

4.2 Каталог элективных модулей (обязательных, общеуниверситетских, элективных) приводится в Приложении 5.

Квалификационная модель ОП «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	<p>1. Функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – организация сбора первичной и вторичной маркетинговой информации; 	Специалист по маркетингу,	Бакалавр

	исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	<ul style="list-style-type: none"> – проведение опросов респондентов, наблюдения, фокус-групп, глубинного интервью; – 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. 	специалист по маркетинговым исследованиям, аналитик	6 уровень 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 	Начальник отдела маркетинга, специалист по маркетингу, бренд-менеджер, product-менеджер	Бакалавр 7 уровень НРК

		<p>(услуг, брендов).</p> <p>2. Знания:</p> <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. 		
	Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации	<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>	Начальник отдела маркетинга, специалист по маркетингу, бренд-менеджер, product-менеджер	Бакалавр 7 уровень НРК

		<ul style="list-style-type: none"> – разрабатывать политику конкурентных цен на товары (услуги); – рассчитывать ценовую точку безубыточности; – определять оптимальные цены на товары (услуги) организации; – 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	<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; 	Начальник отдела маркетинга, специалист по маркетингу, менеджер по	Бакалавр 7 уровень НРК	

	<p>коммуникаций в организации</p>	<ul style="list-style-type: none"> – 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; – 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>рекламе, менеджер по связям с общественностью, ATL-, BTL-менеджер, интернет-маркетолог, SMM-маркетолог, event-менеджер</p>	
--	-----------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

**«ТУРАН»
УНИВЕРСИТЕТІ»
МЕКЕМЕСІ**



**УЧРЕЖДЕНИЕ
«УНИВЕРСИТЕТ
«ТУРАН»**

ҚР МЖМБС (ҚР Үкіметінің 31.10.2018 №604 және 31.10.2018 №604 қаулысы) және мамандықтың Типтік оқу жоспары негізінде әзірленді

Подготовлен на основе ГОСО РК (Постановление Правительства РК №604 от 31.10.2018, №604 от 31.10.2018)

It was prepared on the basis of SCSE of RK (Resolution of Government №604 of 31.10.2018, №604 of 31.10.2018) and the Model curriculum approved by the MES of RK

"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**

**6B04107 - Маркетинг мамандығы бойынша
по специальности 6B04107 - Маркетинг
on specialty 6B04107 - 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**

2020 жылға қабылдау үшін / Для приема 2020 года / For 2020 intake

Модуль (пән) шифры Шифр модуля (дисциплины) Module (discipline) code	Пәннің циклы 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							
AW 1101	Академиялық хат / Академическое письмо / Academic writing						
АН 1201 АР 1201 АВ 1201	БП ЖООК БД ВК ВС УС	Академиялық хат Академическое письмо Academic writing	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(A1) 1102	Қазақ (Орыс) тілі (A1) / Казахский (Русский) язык (A1) / Kazakh (Russian) language (A1)						
K(O)T(A1) (I) 1104 K(R)Ya(A1) (I) 1104 K(R)L(A1) (I) 1104	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (A1) - I Казахский (Русский) язык (A1) - I Kazakh (Russian) language (A1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(A2) 1102	Қазақ (Орыс) тілі (A2) / Казахский (Русский) язык (A2) / Kazakh (Russian) language (A2)						
K(O)T(A2) (I) 1116 K(R)Ya(A2) (I) 1116 K(R)L(A2) (I) 1116	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (A2) - I Казахский (Русский) язык (A2) - I Kazakh (Russian) language (A2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(B1) 1102	Қазақ (Орыс) тілі (B1) / Казахский (Русский) язык (B1) / Kazakh (Russian) language (B1)						
K(O)T(B1) (I) 1117 K(R)Ya(B1) (I) 1117 K(R)L(B1) (I) 1117	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (B1) - I Казахский (Русский) язык (B1) - I Kazakh (Russian) language (B1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(B2) 1102	Қазақ (Орыс) тілі (B2) / Казахский (Русский) язык (B2) / Kazakh (Russian) language (B2)						
K(O)T(B2) (I) 1118 K(R)Ya(B2) (I) 1118 K(R)L(B2) (I) 1118	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (B2) - I Казахский (Русский) язык (B2) - I Kazakh (Russian) language (B2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(C1) 1102	Қазақ (Орыс) тілі (C1) / Казахский (Русский) язык (C1) / Kazakh (Russian) language (C1)						
K(O)T(C1) (I) 1119 K(R)Ya(C1) (I) 1119 K(R)L(C1) (I) 1119	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (C1) - I Казахский (Русский) язык (C1) - I Kazakh (Russian) language (C1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(C2) 1102	Қазақ (Орыс) тілі (C2) / Казахский (Русский) язык (C2) / Kazakh (Russian) language (C2)						
K(O)T(C2) (I) 1120 K(R)Ya(C2) (I) 1120 K(R)L(C2) (I) 1120	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (C2) - I Казахский (Русский) язык (C2) - I Kazakh (Russian) language (C2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(A1) 1103	Шет тілі (A1) / Иностранный язык (A1) / Foreign language (A1)						
ShT(A1) (I) 1105 Ya(A1) (I) 1105 FL(A1) (I) 1105	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (A1) - I Иностранный язык (A1) - I Foreign language (A1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(A2) 1103	Шет тілі (A2) / Иностранный язык (A2) / Foreign language (A2)						
ShT(A2) (I) 1126 Ya(A2) (I) 1126 FL(A2) (I) 1126	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (A2) - I Иностранный язык (A2) - I Foreign language (A2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(B1) 1103	Шет тілі (B1) / Иностранный язык (B1) / Foreign language (B1)						
ShT(B1) (I) 1127 Ya(B1) (I) 1127 FL(B1) (I) 1127	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (B1) - I Иностранный язык (B1) - I Foreign language (B1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(B2) 1103	Шет тілі (B2) / Иностранный язык (B2) / Foreign language (B2)						
ShT(B2) (I) 1128 Ya(B2) (I) 1128 FL(B2) (I) 1128	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (B2) - I Иностранный язык (B2) - I Foreign language (B2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(C1) 1103	Шет тілі (C1) / Иностранный язык (C1) / Foreign language (C1)						

ShT(C1) (I) 1129 Yа(C1) (I) 1129 FL(C1) (I) 1129	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (C1) - I Иностранный язык (C1) - I Foreign language (C1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(C2) 1103	Шет тілі (C2) / Иностранный язык (C2) / Foreign language (C2)						
ShT(C2) (I) 1130 Yа(C2) (I) 1130 FL(C2) (I) 1130	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (C2) - I Иностранный язык (C2) - I Foreign language (C2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
PT 1104	Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training						
DSH (I) 1108 FK (I) 1108 PT (I) 1108	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Дене шынықтыру - I Физическая культура - I Physical training - I	1	1	2	2	Емтихан Экзамен Exam
ICT 1105	Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар / Информационно-коммуникационные технологии / Information and Communication Technology						
AKT 1102 IKT 1102 ICT 1102	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар Информационно-коммуникационные технологии Information and Communication Technology	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
TMBE 1210	Экономиканың теориялық және математикалық негіздері / Теоретико-математические основы экономики / Theoretical and mathematical bases of economy						
ET 1202 ET 1202 ET 1202	БП ЖООК БД ВК BC UC	Экономикалық теория Экономическая теория Economic theory	1	1	4	4	Емтихан Экзамен Exam
EM 1203 ME 1203 ME 1203	БП ЖООК БД ВК BC UC	Экономикадағы математика Математика в экономике Mathematics in Economics	1	1	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			1	30	30		
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			1	30	30		
Жалпы міндетті модульдер / Общие обязательные модули / General required modules							
K(R)L(A1) 1101	Қазақ (Орыс) тілі (A1) / Казахский (Русский) язык (A1) / Kazakh (Russian) language (A1)						
K(O)T(A1) (II) 1101 K(R)Ya(A1) (II) 1101 K(R)L(A1) (II) 1101	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (A1) - II Казахский (Русский) язык (A1) - II Kazakh (Russian) language (A1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(A2) 1101	Қазақ (Орыс) тілі (A2) / Казахский (Русский) язык (A2) / Kazakh (Russian) language (A2)						
K(O)T(A2) (II) 1121 K(R)Ya(A2) (II) 1121 K(R)L(A2) (II) 1121	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (A2) - II Казахский (Русский) язык (A2) - II Kazakh (Russian) language (A2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(B1) 1101	Қазақ (Орыс) тілі (B1) / Казахский (Русский) язык (B1) / Kazakh (Russian) language (B1)						
K(O)T(B1) (II) 1122 K(R)Ya(B1) (II) 1122 K(R)L(B1) (II) 1122	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (B1) - II Казахский (Русский) язык (B1) - II Kazakh (Russian) language (B1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(B2) 1101	Қазақ (Орыс) тілі (B2) / Казахский (Русский) язык (B2) / Kazakh (Russian) language (B2)						
K(O)T(B2) (II) 1123 K(R)Ya(B2) (II) 1123 K(R)L(B2) (II) 1123	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (B2) - II Казахский (Русский) язык (B2) - II Kazakh (Russian) language (B2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(C1) 1101	Қазақ (Орыс) тілі (C1) / Казахский (Русский) язык (C1) / Kazakh (Russian) language (C1)						

K(O)T(C1) (II) 1124 K(R)Ya(C1) (II) 1124 K(R)L(C1) (II) 1124	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (C1) - II Казахский (Русский) язык (C1) - II Kazakh (Russian) language (C1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
K(R)L(C2) 1101	Қазақ (Орыс) тілі (C2) / Казахский (Русский) язык (C2) / Kazakh (Russian) language (C2)						
K(O)T(C2) (II) 1125 K(R)Ya(C2) (II) 1125 K(R)L(C2) (II) 1125	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (C2) - II Казахский (Русский) язык (C2) - II Kazakh (Russian) language (C2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(A1) 1102	Шет тілі (A1) / Иностранный язык (A1) / Foreign language (A1)						
ShT(A1) (II) 1103 YJa(A1) (II) 1103 FL(A1) (II) 1103	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (A1) - II Иностранный язык (A1) - II Foreign language (A1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(A2) 1102	Шет тілі (A2) / Иностранный язык (A2) / Foreign language (A2)						
ShT(A2) (II) 1131 YJa(A2) (II) 1131 FL(A2) (II) 1131	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (A2) - II Иностранный язык (A2) - II Foreign language (A2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(B1) 1102	Шет тілі (B1) / Иностранный язык (B1) / Foreign language (B1)						
ShT(B1) (II) 1132 YJa(B1) (II) 1132 FL(B1) (II) 1132	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (B1) - II Иностранный язык (B1) - II Foreign language (B1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(B2) 1102	Шет тілі (B2) / Иностранный язык (B2) / Foreign language (B2)						
ShT(B2) (II) 1133 YJa(B2) (II) 1133 FL(B2) (II) 1133	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (B2) - II Иностранный язык (B2) - II Foreign language (B2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(C1) 1102	Шет тілі (C1) / Иностранный язык (C1) / Foreign language (C1)						
ShT(C1) (II) 1134 YJa(C1) (II) 1134 FL(C1) (II) 1134	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (C1) - II Иностранный язык (C1) - II Foreign language (C1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(C2) 1102	Шет тілі (C2) / Иностранный язык (C2) / Foreign language (C2)						
ShT(C2) (II) 1135 YJa(C2) (II) 1135 FL(C2) (II) 1135	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (C2) - II Иностранный язык (C2) - II Foreign language (C2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
PT 1105	Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training						
DSh (II) 1107 FK (II) 1107 PT (II) 1107	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Дене шынықтыру - II Физическая культура - II Physical training - II	1	2	2	2	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
МНК 1201	Қазақстанның қазіргі заманғы тарихы / Современная история Казахстана / The modern history of Kazakhstan						
KKZT 1106 SIK 1106 MНК 1106	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақстанның қазіргі заманғы тарихы Современная история Казахстана The modern history of Kazakhstan	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
AI 1207	Оқу практикасы / Учебная практика / Academic internship						
OP 1206 UP 1206 AI 1206	БП ЖООК БД ВК ВС УС	Оқу практикасы Учебная практика Academic internship	1	2	1	1	Емтихан Экзамен Exam
ММЕ 1211	Микро-макрэкономика / Микро-макрэкономика / Micro-macro economics						
MaK 1204 MaK 1204 Mac 1204	БП ЖООК БД ВК ВС УС	Макрэкономика Макрэкономика Macroeconomics	1	2	4	4	Емтихан Экзамен Exam
MiK 1205 MiK 1205 Mic 1205	БП ЖООК БД ВК ВС УС	Микроэкономика Микроэкономика Microeconomics	1	2	3	3	Емтихан Экзамен Exam
Кәсіпкерлік модуль / Предпринимательский модуль / Entrepreneurial module							
IE 1402	Кәсіпкерлікке енгізу / Введение в предпринимательство / Introduction to the enterprise						
KE 1201 VP 1201 IE 1201	БП ТК БД КВ ВС ЕС	Кәсіпкерлікке енгізу Введение в предпринимательство Introduction to the enterprise	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
OB 1402	Бизнесті ұйымдастыру / Организация бизнеса / Organization of business						

BU 1202 OB 1202 OB 1202	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесті ұйымдастыру Организация бизнеса Organization of business	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			2	30	30		
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			2	30	30		
Жалпы міндетті модульдер / Общие обязательные модули / General required modules							
PT 2105	Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training						
DSh (III) 2109 FK (III) 2109 PT (III) 2109	ЖББП МК ООД ОК GEC CC	Дене шынықтыру - III Физическая культура - III Physical training - III	2	3	2	2	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
POFL 2201	Кәсіби бағытталған шетел тілі / Профессионально-ориентированный иностранный язык / Professionally oriented foreign Language						
KBShT 2301 POIYa 2301 POFL 2301	ПП ЖООК ПД ВК PC UC	Кәсіби бағытталған шетел тілі Профессионально-ориентированный иностраннй язык Professionally oriented foreign Language	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
MM 2202	Басқару және маркетинг кешені / Управление и комплекс маркетинга / Management and marketing mix						
Mar 2207 Mar 2207 Mar 2207	БП ЖООК БД ВК BC UC	Маркетинг Маркетинг Marketing	2	3	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Men 2208 Men 2208 Man 2208	БП ЖООК БД ВК BC UC	Менеджмент Менеджмент Management	2	3	4	4	Емтихан Экзамен Exam
PK(R)L 2205	Кәсіби қазақ (орыс) тілі / Профессиональный казахский (русский) язык / Professional Kazakh (Russian) Language						
KK(O)T 2302 PK(R)Ya 2302 PK(R)L 2302	ПП ЖООК ПД ВК PC UC	Кәсіби қазақ (орыс) тілі Профессиональный казахский (русский) язык Professional Kazakh (Russian) Language	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
Кәсіпкерлік модуль / Предпринимательский модуль / Entrepreneurial module							
BL 2403	Бизнесті заңдық қолдау / Юридическое сопровождение бизнеса / Business Legislation						
BZK 2206 YuSB 2206 BL 2206	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесті заңдық қолдау Юридическое сопровождение бизнеса Business Legislation	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
LRBA 2403	Кәсіпкерлік қызметті құқықтық реттеу / Правовое регулирование предпринимательской деятельности / Legal regulation of business activities						
KKKR 2205 PRPD 2205 LRBA 2205	БП ТК БД КВ BC EC	Кәсіпкерлік қызметті құқықтық реттеу Правовое регулирование предпринимательской деятельности Legal regulation of business activities	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
BF 2404	Бизнесті қаржылық қолдау / Финансовое сопровождение бизнеса / Business Financing						
BKK 2203 FSB 2203 BF 2203	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесті қаржылық қолдау Финансовое сопровождение бизнеса Business Financing	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
BI 2404	Кәсіпкерлік қызметің сақтандыру / Страхование предпринимательской деятельности / Business insurance						
KKS 2204 SPD 2204 BI 2204	БП ТК БД КВ BC EC	Кәсіпкерлік қызметің сақтандыру Страхование предпринимательской деятельности Business insurance	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			3	30	30		

Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			3	30	30		
Жалпы міндетті модульдер / Общие обязательные модули / General required modules							
Phil 2101	Философия / Философия / Philosophy						
Fil 2110 Fil 2110 Phil 2110	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Философия Философия Philosophy	2	4	5	5	Емтихан Экзамен Exam
PT 2102	Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training						
DSh (IV) 2111 FK (IV) 2111 PT (IV) 2111	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Дене шынықтыру - IV Физическая культура - IV Physical training - IV	2	4	2	2	Емтихан Экзамен Exam
SPKM 2103	Әлеуметтік-саяси білімдер модулі / Модуль социально-политических знаний / Socio-political knowledge module						
Aleum 2112 Soc 2112 Soc 2112	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Әлеуметтану Социология Sociology	2	4	2	2	Емтихан Экзамен Exam
Mad 2113 Kul 2113 CS 2113	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Мәдениеттану Культурология Cultural studies	2	4	2	2	Емтихан Экзамен Exam
Sayas 2114 PoL 2114 PS 2114	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Саясаттану Политология Political science	2	4	2	2	Емтихан Экзамен Exam
Psih 2115 Psi 2115 Psy 2115	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Психология Психология Psychology	2	4	2	2	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
MA 2204	Маркетингтік аналитика / Маркетинговая аналитика / Marketing Analytics						
MZ 2209 MI 2209 MR 2209	БП ЖООК БД ВК BC UC	Маркетингтік зерттеу Маркетинговые исследования Marketing researches	2	4	5	5	Емтихан Экзамен Exam
TMK 2210 PP 2210 CB 2210	БП ЖООК БД ВК BC UC	Тұтынушылардың мінез-құлқы Поведение потребителей Consumer Behaviour	2	4	6	6	Емтихан Экзамен Exam
PI 2205	Өндірістік практика / Производственная практика / Practical Internship						
OP (I) 2211 PP (I) 2211 PI (I) 2211	БП ЖООК БД ВК BC UC	Өндірістік практика - I Производственная практика - I Practical Internship - I	2	4	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			4	30	30		
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			4	30	30		
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
FFA 3202	Қаржы және есеп негіздері / Основы финансов и учета / Fundamentals of Finance and accounting						
BE 3212 BU 3212 Acc 3212	БП ЖООК БД ВК BC UC	Бухгалтерлік есеп Бухгалтерский учет Accounting	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Kar 3213 Fin 3213 Fin 3213	БП ЖООК БД ВК BC UC	Қаржы Финансы Finance	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Таңдаудың жалпы модулі / Общий модуль по выбору / General module of choice							
BE 3301	Іскерлік ағылшын тілі / Деловой английский язык / Business English						
IAT 3103 DAYa 3103 BE 3103	ЖББП ТК ООД КВ ГЕС ЕС	Іскерлік ағылшын тілі Деловой английский язык Business English	3	5	5	5	Емтихан Экзамен Exam

Lead 3301	Көшбасшылық / Лидерство / Leadership						
Kosh 3101 Lid 3101 Lead 3101	ЖББП ТК ООД КВ ГЕС ЕС	Көшбасшылық Лидерство Leadership	3	5	5	5	Емтихан Экзамен Exam
BE 3301	Іскерлік этика / Деловая этика / Business ethics						
IE 3102 DE 3102 BE 3102	ЖББП ТК ООД КВ ГЕС ЕС	Іскерлік этика Деловая этика Business ethics	3	5	5	5	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty							
AP 3501	Жылжыту өнері / Искусство продвижения / Art of Promotion						
PRTMP 3303 TPPR 3303 TPPR 3303	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	PR теориясы мен практикасы Теория и практика PR Theory and practice of PR	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
ML 3304 ML 3304 ML 3304	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Маркетингтік логистика Маркетинговая логистика Marketing logistics	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
DSM 3501	Маркетингтегі бөлу және сату / Распределение и сбыт в маркетинге / Distribution and Sales in the Marketing						
ZhBPR 3301 RMPR 3301 AMPR 3301	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Жарнаманы басқару және PR Рекламный менеджмент и PR Advertising Management and PR	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
MZhTK 3302 TSM 3302 GMMS 3302	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Маркетинг жүйесіндегі тауар қозғалысы Товародвижение в системе маркетинга Goods movement in the marketing system	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
CPM 3503	Маркетингтегі коммуникативтік саясаты / Коммуникативная политика в маркетинге / Communicative Policy in Marketing						
MK 3207 MK 3207 MC 3207	БП ТК БД КВ BC ЕС	Маркетингтік коммуникациялар Маркетинговые коммуникации Marketing Communications	3	5	5	5	Емтихан Экзамен Exam
TMKZhT 3208 TRTU 3208 TPGS 3208	БП ТК БД КВ BC ЕС	Тауарлар мен қызметтерді жылжыту технологиялары Технологии продвижения товаров и услуг Technologies of Promotion of Goods and Services	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
TM 3503	Сауда маркетингі / Торговый маркетинг / Trade Marketing						
Mer 3209 Mer 3209 Mer 3209	БП ТК БД КВ BC ЕС	Мерчендайзинг Мерчендайзинг Merchandaizing	3	5	5	5	Емтихан Экзамен Exam
MS 3210 MP 3210 MS 3210	БП ТК БД КВ BC ЕС	Маркетингтік сату Маркетинг продаж Marketing Sales	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies				5	30	30	
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester				5	30	30	
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
PI 3204	Өндірістік практика / Производственная практика / Practical Internship						
OP (II) 3214 PP (II) 3214 PI (II) 3214	БП ЖООК БД ВК BC UC	Өндірістік практика - II Производственная практика - II Practical Internship - II	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty							
MIS 3501	Салалар мен тармақтардағы маркетинг / Маркетинг в отраслях и сферах / Marketing in industries and spheres						
BB 3213 UB 3213 BM 3213	БП ТК БД КВ BC ЕС	Брендингті басқару Управление брендингом Brand management	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
SKSM 3214 MOSD 3214 MSAA 3214	БП ТК БД КВ BC ЕС	Салалардағы және қызмет сферасындағы маркетинг Маркетинг в отраслях и сферах деятельности Marketing in sectors and areas of activity	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam

CLM 3501	Тұтынушының адалдықты басқару / Управление лояльностью потребителей / Customer Loyalty Management						
SMB 3211 UTM 3211 TM 3211	БП ТК БД КВ BC EC	Сауда маркаларын басқару Управление торговыми марками Trademarks Management	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
KM 3212 MU 3212 MS 3212	БП ТК БД КВ BC EC	Қызмет маркетингі Маркетинг услуг Marketing of services	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
TM 3502	Маркетинг аумағы / Маркетинг территорий / Territory Marketing						
GM 3307 IM 3307 IM 3307	ПП ТК ПД КВ PC EC	Ғаламтор - маркетинг Интернет-маркетинг Internet-Marketing	3	6	5	5	Емтихан Экзамен Exam
EM 3315 SM 3315 CM 3315	ПП ТК ПД КВ PC EC	Елдік маркетинг Страновой маркетинг Country Marketing	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
DTM 3502	Маркетингтегі сандық технологиялар / Цифровые технологии в маркетинге / Digital Technologies in Marketing						
DM 3305 DM 3305 DM 3305	ПП ТК ПД КВ PC EC	Digital маркетинг Digital маркетинг Digital marketing	3	6	5	5	Емтихан Экзамен Exam
HM 3306 MM 3306 IM 3306	ПП ТК ПД КВ PC EC	Халықаралық маркетинг Международный маркетинг International Marketing	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
NPM 3503	Коммерциялық емес маркетинг / Некоммерческий маркетинг / Non-profit marketing						
KKM 3309 MO 3309 RM 3309	ПП ТК ПД КВ PC EC	Қарым-қатынас маркетингі Маркетинг отношений Relationship Marketing	3	6	5	5	Емтихан Экзамен Exam
KEUM 3310 MNO 3310 MNO 3310	ПП ТК ПД КВ PC EC	Коммерциялық емес ұйымдардағы маркетинг Маркетинг в некоммерческих организациях Marketing in Noncommercial Organizations	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
MM 3503	Басқарушылық модуль / Управленческий модуль / Management Module						
MB 3308 UM 3308 MM 3308	ПП ТК ПД КВ PC EC	Маркетингті басқару Управление маркетингом Management marketing	3	6	5	5	Емтихан Экзамен Exam
BKMB 3316 MUK 3316 MMC 3316	ПП ТК ПД КВ PC EC	Бәсекеге қабілетті маркетингтік басқару Маркетинговые управление конкурентноспособностью Marketing management of competitiveness	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			6	30	30		
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			6	30	30		
Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty							
MPE 4501	Кәсіпорындағы маркетингтік процестер / Маркетинговые процессы на предприятии / Marketing Processes in the Enterprise						
SM 4215 SM 4215 SM 4215	БП ТК БД КВ BC EC	Стратегиялық маркетинг Стратегический маркетинг Strategic Marketing	4	7	4	4	Емтихан Экзамен Exam
IM 4216 PM 4216 IM 4216	БП ТК БД КВ BC EC	Индустриялық маркетинг Промышленный маркетинг Industrial Marketing	4	7	4	4	Емтихан Экзамен Exam
PM 4501	Өндірістік маркетинг / Производственный маркетинг / Production Marketing						
TM 4217 PM 4217 PM 4217	БП ТК БД КВ BC EC	Тәжірибелік маркетинг Практический маркетинг Practical Marketing	4	7	4	4	Емтихан Экзамен Exam
B2BM 4218 MB2B 4218 MB2B 4218	БП ТК БД КВ BC EC	B2B маркетингі Маркетинг B2B Marketing B2B	4	7	4	4	Емтихан Экзамен Exam
OSB 4502	Бизнеске арналған кеңселік шешімдер / Офисные решения для бизнеса / Office solutions for business						
BAKSh 4313 ORB 4313 OSB 4313	ПП ТК ПД КВ PC EC	Бизнеске арналған кеңселік шешімдер Офисные решения для бизнеса Office solutions for business	4	7	6	6	Емтихан Экзамен Exam
1CEM 4502	1С ERP кәсіпорынды басқару / 1С ERP управление предприятием / 1С ERP enterprise management						

KB 4311 UP 4311 1CEM 4311	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	1С ERP кәсіпорынды басқару 1С ERP управление предприятием 1С ERP enterprise management	4	7	6	6	Емтихан Экзамен Exam
РМВ 4503 Жобаларды басқару негіздері / Основы управления проектами / Project management basics							
ZhBN 4312 OUP 4312 РМВ 4312	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Жобаларды басқару негіздері Основы управления проектами Project management basics	4	7	6	6	Емтихан Экзамен Exam
РМВ 4503 Бизнес-үдерістерді басқару / Управление бизнес процессами / Project management basics							
BUB 4314 UBP 4314 РМВ 4314	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Бизнес-үдерістерді басқару Управление бизнес процессами Project management basics	4	7	6	6	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			7	20	20		
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			7	20	20		
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
PI 4203 Өндірістік практика / Производственная практика / Practical Internship							
OP (III) 4303 PP (III) 4303 PI (III) 4303	ПП ЖООК ПД ВК РС UC	Өндірістік практика - III Производственная практика - III Practical Internship - III	4	8	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Кәсіпкерлік модуль / Предпринимательский модуль / Entrepreneurial module							
МА 4405 Маркетингтік талдау / Маркетинговый анализ / Marketing analysis							
MT 4222 MA 4222 MA 4222	БП ТК БД КВ BC EC	Маркетингтік талдау Маркетинговый анализ Marketing analysis	4	8	5	5	Емтихан Экзамен Exam
МТЕ 4405 Кәсіпкерліктегі маркетингтік құралдар / Маркетинговые инструменты в предпринимательстве / Marketing tools in entrepreneurship							
KMK 4221 MIP 4221 MTE 4221	БП ТК БД КВ BC EC	Кәсіпкерліктегі маркетингтік құралдар Маркетинговые инструменты в предпринимательстве Marketing tools in entrepreneurship	4	8	5	5	Емтихан Экзамен Exam
BA 4406 Бизнесітегі талдау / Бизнес-анализ / Business analysis							
BT 4220 BA 4220 BA 4220	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесітегі талдау Бизнес-анализ Business analysis	4	8	5	5	Емтихан Экзамен Exam
BR 4406 Бизнес субъектілерінің есептері / Отчетность субъектов бизнеса / Business Reporting							
BSE 4219 OSB 4219 BR 4219	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнес субъектілерінің есептері Отчетность субъектов бизнеса Business Reporting	4	8	5	5	Емтихан Экзамен Exam
Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty							
PM 4504 Маркетингті жоспарлау / Планирование маркетинга / Planning of marketing							
MZh 4223 PM 4223 PM 4223	БП ТК БД КВ BC EC	Маркетингті жоспарлау Планирование маркетинга Planning of marketing	4	8	6	6	Емтихан Экзамен Exam
CM 4504 Маркетингтегі контроллинг / Контроллинг в маркетинге / Controlling in marketing							
MK 4224 KM 4224 CM 4224	БП ТК БД КВ BC EC	Маркетингтегі контроллинг Контроллинг в маркетинге Controlling in marketing	4	8	6	6	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies			8	20	20		
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester			8	20	20		

Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
PI 5201	Дипломалды практика / Преддипломная практика / Pregraduation internship						
DP 5304 PP 5304 PI 5304	ПП ЖООК ПД ВК РС УС	Дипломалды практика Преддипломная практика Pregraduation internship	5	9	8	8	Емтихан Экзамен Exam
Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies				9	8	8	
Оқытудың қосымша түрлері / Дополнительные виды обучения / Additional types of training							
FE 5702	Қортынды аттестация / Итоговая аттестация / Final examination						
KA 5401 IA 5401 FE 5401	ОҚТ ДВО АҚТ	Қортынды аттестация Итоговая аттестация Final examination	5	9	12	12	Емтихан Экзамен Exam
Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester				9	20	20	
БАРЛЫҒЫ ТЕОРИЯЛЫҚ ОҚЫТУ ВСЕГО ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ TOTAL FOR THEORETICAL STUDIES					228	228	
БАРЛЫҒЫ / ВСЕГО / TOTAL					240	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

_____ Д.И. Разакова

Кафедра меңгерушісі / Заведующий кафедрой / Head of the Department

_____ Р.Д. Мусалиева