

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И ЛОГИСТИКА»

Утверждена
на заседании Ученого совета
учреждения «Университет «Туран»
Протокол № 14 от «28» 06 2019 г.

Одобрена на заседании УМС
Протокол № 14 от «04» 04 2019 г.
Проректор по УМР
_____ Абдиев К.С.

МОДУЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Шифр и название образовательной программы: **6B04107 – «Маркетинг»**

Академическая степень: бакалавр экономики и бизнеса по специальности
6B04107 – «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.	
		Директор ДАВ	Тусупова С.А.	
		Директор ЦБПиДО	Паршина Г.Н.	
		Декан факультета	Успанова М.У.	

Рассмотрена
на заседании кафедры «Маркетинг и логистика»
Протокол № 7 от 22.02 2019 г.

Зав. кафедрой _____ Разакова Д.И.

Алматы, 2019

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 прerreквизитов, 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 6B04107 - «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);
- 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 6B04107 - «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 6B04107 - «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 6B04107 - «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	OK1
		Работа в команде	OK2
		Умение взаимодействовать с окружающими	OK3
		Языковые навыки и способность адаптации в иноязычной среде	OK4
		Способность к личностному и профессиональному росту	OK5
		Владение этическими и культурными нормами поведения	OK6
		Формирование социально-гуманитарного мировоззрения обучающихся в контексте решения задач модернизации общественного сознания	OK7
	Soft Skills (инструментальные, системные)	Умение генерировать идеи и аргументированно отстаивать свою позицию	OK8
		Умение четко, логично излагать свои мысли, формулировать суть проблемы и ставить задачи, умение эффективно презентовать свои идеи	OK9
		Умение быть лидером, способность разрешать конфликтные ситуации	OK10
		Владение современными информационными технологиями и ИКТ навыками: программное обеспечение, Web-design, E-commerce, Digital-маркетинг, Internet of Things, Big Data	OK11
		Способность управлять организациями, подразделениями, командами, бизнес-процессами, проектами, принимать оптимальные управленческие решения	OK12

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	1. Функции: – 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. 2. Знания: – 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. 3. Навыки и умения: – 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	1. Функции: – организация сбора первичной и вторичной маркетинговой информации;	Специалист по маркетингу,	Бакалавр

	исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	– 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. 2. Знания: – 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. 3. Навыки и умения: – 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	1. Функции: – 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

		(услуг, брендов). 2. Знания: – 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. 3. Навыки и умения: – 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	1. Функции: – 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. 2. Знания: – 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). 3. Навыки и умения:	Начальник отдела маркетинга, специалист по маркетингу, бренд-менеджер, product-менеджер	Бакалавр 7 уровень НРК

		– 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	1. Функции: – 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. 2. Знания: – 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. 3. Навыки и умения: – 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	1. Функции: – 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

	коммуникаций в 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; – участие в ярмарках и выставках; – работа с инструментами прямого маркетинга; – подготовка рекомендаций по совершенствованию системы маркетинговых коммуникаций для принятия управленческих решений. 2. Знания: – 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. 3. Навыки и умения: – 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.	рекламе, менеджер по связям с общественностью, ATL-, BTL-менеджер, интернет-маркетолог, SMM-маркетолог, event-менеджер	
--	----------------------------	---	--	--

Матрица соотнесения результатов обучения по образовательной программе в целом с формируемыми компетенциями
ОП 6В04107 - "Маркетинг"

[illegible]

25	Маркетинговые инструменты в предпринимательстве								+				
26	Маркетинговый анализ									+			
27	Маркетинговые коммуникации												+
28	Рекламный менеджмент и PR												+
29	Технологии продвижения товаров и услуг												+
30	Теория и практика PR												+
31	Мерчендайзинг								+			+	
32	Маркетинговая логистика								+			+	
33	Маркетинг продаж												+
34	Товародвижение в системе маркетинга								+			+	
35	Управление торговыми марками								+				+
36	Маркетинг услуг											+	
37	Управление брендингом								+				+
38	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности											+	
39	Планирование маркетинга										+		
40	Контроллинг										+		
41	Цифровой маркетинг						+	+					
42	Международный маркетинг											+	
43	Интернет-маркетинг						+	+					
44	Страновой маркетинг											+	
45	Управление маркетингом									+	+		
46	Маркетинг отношений												+
47	Маркетинговое управление конкурентоспособностью									+			
48	Маркетинг в некоммерческих организациях											+	
49	Стратегический маркетинг										+		
50	Промышленный маркетинг											+	
51	Практический маркетинг								+				
52	Маркетинг B2B											+	
53	1С ERP управление предприятием				+		+						
54	Основы управления проектами				+								
55	Офисные решения для бизнеса				+		+						
56	Управление бизнес процессами		+			+							

	Универсальные (общие) компетенции											Предметно-специализированные (профессиональные) компетенции																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	Социально-личностные			Soft Skills (инструментальные, системные)			Общепрофессиональные компетенции					Профессиональные специальные компетенции																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
	Умение определять место Казахстана во всемирной и мировой процессах	Работа в команде	Умение взаимодействовать с окружающими	Языковые навыки и способности владения и коммуникации в среде	Способности к самостоятельному и профессиональному росту	Владение личными и культурными навыками поведения	Формирование социально-универсального мировоззрения обучающихся в контексте решения задач намерения обществу и обществу	Умение сформировать идею и аргументировать ее	Умение четко, логично излагать свои мысли, формулировать суть проблемы и ставить задачи, умение эффективно представлять свои идеи	Умение быть лидером, способным управлять конфликтными ситуациями	Владение современными информационными технологиями и ИКТ навыками: программное обеспечение, Web-design, E-commerce, Digital marketing, Internet of Things, Big Data	Способность управлять организациями, подразделениями, компаниями, бизнес-процессами, проектами, принимать оптимальные управленческие решения, применять знания правовой системы и законодательства РК в профессиональной деятельности	Способности применять знания правовой системы и законодательства	Применение управленческих навыков и возможностей самоуправления	Создание и сопровождение собственного бизнеса	Умение ориентироваться в бизнес-среде на основе использования базовых навыков, анализировать социальные-экономические процессы	Умение применять на практике методы научного познания экономических явлений и закономерностей, навыки решения управленческих задач дифференциально, качественно и количественно	Навыки анализа структуры доходов и расходов бюджета, умение составлять финансовые планы развития предприятия, навыки ведения бухгалтерского учета и отчетности в организациях, оказания страховых услуг	Умение организовать маркетинговую деятельность, компания, представлять и реализовывать товарную, целевую, сбытовую и конкурентную политику в рыночных условиях	Применение маркетинговых исследований для составления прогноза развития рынка с использованием современных методов и технологий	Навыки проведения маркетингового анализа деятельности конкурентных субъектов	Владение маркетинговыми инструментами управления в соответствии с маркетинговым сервисом, маркетинговыми организациями, с Интернет маркетингом	Умение использовать в маркетинговых планировании инструменты систематизации рынка, планирования приоритетов и компаний с учетом особенностей систематизации деятельности партнеров и конкурентов	Навыки разработки и реализации планов и стратегий, направленных на развитие организации, обеспечения достоверности контроля	Способность анализировать внешнюю среду организации и ее конкурентов, определять факторы, формирующие конкурентные преимущества	Умение разрабатывать программы качественного обслуживания, реализовывать услуги, предлагать сервис на высшем уровне	Умение организовать сбыт и продвижение, анализировать маркетинговые методы эффективных продаж, осуществлять логистические операции	Умение организовать маркетинговую деятельность, формируя конкурентные стратегии	Навыки организации и проведения рекламных и PR-кампаний, маркетинговых продаж, использование методов стимулирования сбыта и прямого маркетинга	Владение методами проведения маркетинговых исследований, проведение маркетинговых исследований	Владение методами проведения маркетинговых исследований, проведение маркетинговых исследований																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
ОК1	ОК2	ОК3	ОК4	ОК5	ОК6	ОК7	ОК8	ОК9	ОК10	ОК11	ОК12	ОК13	ОК14	ОК15	ОК16	ОК17	ОК18	ОК19	ОК20	ОК21	ОК22	ОК23	ОК24	ОК25	ОК26	ОК27	ОК28	ОК29	ОК30	ОК31	ОК32	ОК33	ОК34	ОК35	ОК36	ОК37	ОК38	ОК39	ОК40	ОК41	ОК42	ОК43	ОК44	ОК45	ОК46	ОК47	ОК48	ОК49	ОК50	ОК51	ОК52	ОК53	ОК54	ОК55	ОК56	ОК57	ОК58	ОК59	ОК60	ОК61	ОК62	ОК63	ОК64	ОК65	ОК66	ОК67	ОК68	ОК69	ОК70	ОК71	ОК72	ОК73	ОК74	ОК75	ОК76	ОК77	ОК78	ОК79	ОК80	ОК81	ОК82	ОК83	ОК84	ОК85	ОК86	ОК87	ОК88	ОК89	ОК90	ОК91	ОК92	ОК93	ОК94	ОК95	ОК96	ОК97	ОК98	ОК99	ОК100	ОК101	ОК102	ОК103	ОК104	ОК105	ОК106	ОК107	ОК108	ОК109	ОК110	ОК111	ОК112	ОК113	ОК114																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
Общие модули																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
Иностранный язык				+																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								

**«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**

2019 жылға қабылдау үшін / Для приема 2019 года / For 2019 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	Semester / Семестр	KZCS	ECTS	Бақылау түрі Форма контроля Form of control
Жалпы міндетті модульдер / Общие обязательные модули / General required modules							
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 GEC CC	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 GEC CC	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 GEC CC	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 GEC CC	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 GEC CC	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 GEC CC	Қазақ (Орыс) тілі (C2) - I Казахский (Русский) язык (C2) - I Kazakh (Russian) language (C2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
ICT 1103	Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар / Информационно-коммуникационные технологии / Information and Communication Technology						
AKT 1102 IKT 1102 ICT 1102	ЖББП МК ООД ОК GEC CC	Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар Информационно-коммуникационные технологии Information and Communication Technology	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
FL(A1) 1103	Шет тілі (A1) / Иностранный язык (A1) / Foreign language (A1)						
ShT(A1) (I) 1105 YJa(A1) (I) 1105 FL(A1) (I) 1105	ЖББП МК ООД ОК GEC CC	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 YJa(A2) (I) 1126 FL(A2) (I) 1126	ЖББП МК ООД ОК GEC CC	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 YJa(B1) (I) 1127 FL(B1) (I) 1127	ЖББП МК ООД ОК GEC CC	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 YJa(B2) (I) 1128 FL(B2) (I) 1128	ЖББП МК ООД ОК GEC CC	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 YJa(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 YJa(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
Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty							
AW 1201		Академиялық хат / Академическое письмо / Academic writing					
АН 1201 АР 1201 АВ 1201	БП ЖООК БД ВК ВС UC	Академиялық хат Академическое письмо Academic writing	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
TMBE 1210		Экономиканың теориялық және математикалық негіздері / Теоретико-математические основы экономики / Theoretical and mathematical bases of economy					
ЕТ 1202 ЕТ 1202 ЕТ 1202	БП ЖООК БД ВК ВС UC	Экономикалық теория Экономическая теория Economic theory	1	1	4	4	Емтихан Экзамен Exam
ЕМ 1203 МЕ 1203 МЕ 1203	БП ЖООК БД ВК ВС 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 BC UC	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 BC UC	Макрэкономика Макрэкономика Macroeconomics	1	2	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Mik 1205 Mik 1205 Mic 1205	БП ЖООК БД ВК BC UC	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 BC EC	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	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 ГЕС СС	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
PK(R)L 2202	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
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
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
Тандаудың 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 KB ГЕС EC	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 RMPP 3301 AMPP 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 TPTU 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
NM 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	1C ERP кәсіпорынды басқару / 1C ERP управление предприятием / 1C 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
PMB 4503	Жобаларды басқару негіздері / Основы управления проектами / Project management basics						
ZhBN 4312 OUP 4312 PMB 4312	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Жобаларды басқару негіздері Основы управления проектами Project management basics	4	7	6	6	Емтихан Экзамен Exam
PMB 4503	Бизнес-үдерістерді басқару / Управление бизнес процессами / Project management basics						
BUB 4314 UBP 4314 PMB 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							
MA 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
MTE 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 UC	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 АКТ	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 Distance 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

_____ А.Т. Тлеубердинова