

| | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|---|-----|
| 3 | Дисциплина 3. Разработка маркетинговой стратегии, основанной на ценностях | | | 20 | 16 | | | | | | | 2 | 18 | 18 | | 36 |
| 4 | Дисциплина 4. Продажи, их виды и особенности | | | | | 36 | 36 | | | | | 2 | 36 | 36 | | 72 |
| 5 | Дисциплина 5. Практика продаж на различных этапах, клиентский опыт | | | | | | | 20 | 16 | | | 2 | 18 | 18 | | 36 |
| 9 | Дисциплина 6. Организация работы подразделения продаж | | | | | | | 20 | 16 | 20 | | 2 | 18 | 18 | | 36 |
| | Итоговая аттестация | | | | | | | | | | 4 | | 4 | | 4 | 4 |
| | <i>ВСЕГО</i> | 36 | 36 | 20 | 16 | 36 | 36 | 20 | 36 | 16 | 24 | 16 | 130 | 126 | 4 | 256 |

| Условные обозначения | |
|----------------------|--------------------------|
| ПА | Промежуточная аттестация |
| П | Практика |
| С | Стажировка |
| ИА | Итоговая аттестация |

| | |
|----|------------------------|
| КР | Контактная работа |
| СР | Самостоятельная работа |

Директор Высшей школы спортивного менеджмента

« 20 » 03 2023 г.



О.В. Прокудина