

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЦНТИ «ПРОГРЕСС»



УТВЕРЖДАЮ

Директор АНО ДПО «ЦНТИ «Прогресс»

О. Ю. Ушакова

» апреля 2025 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

**«КОМПЕТЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТОЛОГА.
ТАКТИЧЕСКИЕ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ»**

Цель:	совершенствование и получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации в сфере маркетинга
Категория слушателей:	коммерческие директора, директора по маркетингу, руководители отдела маркетинга, рекламы, коммерческого отдела, маркетологи общего профиля, SEO-специалисты, директологи, SMM-специалисты, веб-аналитики, контент-менеджеры, копирайтеры, e-mail-маркетологи, специалисты по медийной рекламе, мобильной рекламе, продвижению в мобильных приложениях, имеющие и (или) получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование
Срок обучения:	40 часов
Форма обучения:	очная
Документ о квалификации:	удостоверение о повышении квалификации установленного образца АНО ДПО «ЦНТИ «Прогресс»

№ п/п	Наименование раздела	Трудоемкость, час.	Аудиторные занятия, час.		СРС, час.	Формы контроля
			лекции	семинары		
1	2	3	4	5	6	7
1	Современный маркетолог: точки контроля	8	4	4	-	-
2	Стратегии сбыта и распределения	6	4	2	-	-
3	Коммуникационная политика	10	4	6	-	-
4	Организация эффективного маркетингового планирования	6	4	2	-	-
5	Управление результативностью маркетинга и веб-аналитика	8	2	6	-	-

6	Итоговая аттестация	2	-	2	-	Собесе- дование
	Итого	40	18	22	-	-

Учебный план разработан учебно-методическим отделом АНО ДПО «ЦНТИ «Прогресс»