Приложение 1 к Описанию образовательной программы

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИН

Направление подготовки/специальности – «*38.04.02 Менеджмент*» МОП: «Маркетинг»

Год начала подготовки: 2026г.

№	Наименование дисциплины	Краткое описание	Код компетенции, код индикатора достижения компетенции
Б1.О.01	**Инновационное лидерство**	Изучение современных подходов к лидерству, управлению изменениями, развитию инновационной культуры и эффективному руководству командами.	УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3; ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-1.3; ОПК-3.1; ОПК-3.2; ОПК-3.3; ОПК-5.1; ОПК-5.2; ОПК-5.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3; ПК-5.1; ПК-5.2; ПК-5.3
Б1.О.02	**Экономика и поведение потребителей**	Исследование факторов, влияющих на потребительский выбор, модели поведения покупателей и экономические основы принятия решений.	ОПК-1; ОПК-2; ОПК-5; ПК-6; ПК-7; ПК-8
Б1.О.03	**Процессно-многомерное управление**	Изучение комплексного управления организацией через многоаспектный подход. Включает управление процессами, проектами и программами, а также	УК-4; ОПК-3; ОПК-4

		интеграцию различных управленческих подходов.	
Б1.О.04	**Современные теории и методология маркетинга**	Рассмотрение актуальных концепций маркетинга, методов исследования рынка и разработки маркетинговых стратегий.	УК-6; ОПК-1; ОПК-2; ОПК-3; ПК-7; ПК-8; ПК-9
Б1.О.05	**Прикладная статистика и анализ данных**	Освоение методов сбора, обработки, анализа и интерпретации данных для принятия управленческих решений.	УК-1; УК-2; ОПК-3; ОПК-4
Б1.В.01	**Дизайн мышление**	Изучение человекоориентированного подхода к разработке продуктов, услуг и инновационных решений через понимание потребностей пользователей.	ОПК-1.1; ОПК-1.2; ОПК-1.3; ОПК-2.1; ОПК-2.2; ОПК-4.1; ОПК-4.2; ОПК-4.3; ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-7.3; ПК-9.1; ПК-9.2; ПК-9.3
Б1.В.02	**Управление клиентским опытом**	Формирование положительного опыта взаимодействия клиентов с компанией на всех этапах пути потребителя.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-4.1; УК-4.2; УК-4.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3; ПК-9.1; ПК-9.2; ПК-9.3
Б1.В.03	**Стратегический маркетинг**	Разработка долгосрочных маркетинговых стратегий, анализ конкурентной среды и поиск возможностей для устойчивого развития бизнеса.	УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-7.3; ПК-8.1; ПК-8.2; ПК-8.3
Б1.В.04	**Системная интеграция ИИ в маркетинг**	Применение технологий искусственного интеллекта для автоматизации маркетинга, персонализации коммуникаций и анализа данных.	УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3

Б1.В.05	**Стратегии и виды маркетинговых коммуникаций**	Изучение инструментов продвижения, рекламных кампаний и построения эффективных коммуникаций с целевой аудиторией.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-5.1; ПК-5.2; ПК-5.3
Б1.В.06	**Perfomance-маркетинг и стратегии роста бизнеса**	Освоение инструментов маркетинга, ориентированных на измеримые результаты, увеличение продаж и масштабирование бизнеса.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3; ПК-5.1; ПК-5.2; ПК-5.3
Б1.В.07	**Управление связями с общественностью**	Формирование и поддержание позитивной репутации организации, взаимодействие со СМИ, общественностью и заинтересованными сторонами.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-6.1; ПК-6.2; ПК-6.3; ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-7.3; ПК-8.1; ПК-8.2; ПК-8.3
Б1.В.08	**Data-driven marketing и аналитика маркетинговых решений**	Использование данных, аналитических инструментов и метрик для разработки и оценки эффективности маркетинговых решений.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3; ПК-5.1; ПК-5.2; ПК-5.3
Б1.В.09	**Digital маркетинг**	Изучение цифровых каналов продвижения, онлайн-рекламы, социальных сетей, SEO, контент-маркетинга и email-маркетинга.	УК-1; УК-2; ПК-4; ПК-5
Б1.В.ДВ.01.01	**Электронная коммерция**	Организация и управление онлайн-продажами, цифровыми платформами, маркетплейсами и электронными платежными системами.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3; ПК-5.1; ПК-5.2; ПК-5.3
Б1.В.ДВ.02.01	**Event-менеджмент**	Планирование, организация и проведение деловых, маркетинговых, культурных и корпоративных мероприятий.	УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3

Б1.В.ДВ.03.01	**Инфлюенс-маркетинг**	Разработка стратегий продвижения с использованием лидеров мнений и блогеров для повышения узнаваемости бренда и продаж.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-3.1; УК-3.2; УК-3.3; УК-5.1; УК-5.2; УК-5.3; УК-6.1; УК-6.2; УК-6.3; ПК-1.1; ПК-1.2; ПК-1.3; ПК-2.1; ПК-2.2; ПК-2.3; ПК-3.1; ПК-3.2; ПК-3.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3; ПК-5.1; ПК-5.2; ПК-5.3; ПК-6.1; ПК-6.2; ПК-6.3; ПК-8.1; ПК-8.2; ПК-8.3; ПК-9.1; ПК-9.2; ПК-9.3
Б1.В.ДВ.04.01	**Бренд менеджмент**	Создание, развитие и управление брендом, формирование его ценности, позиционирования и лояльности потребителей.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; ПК-6.1; ПК-6.2; ПК-6.3; ПК-7.1; ПК-7.2; ПК-7.3
ФТД.01	**Цифровая грамотность**	Развитие навыков эффективного использования цифровых технологий, онлайн-сервисов, инструментов коммуникации и обеспечения информационной безопасности.	УК-1.1; УК-1.2; УК-1.3; УК-2.1; УК-2.2; УК-2.3; ПК-4.1; ПК-4.2; ПК-4.3; ПК-5.1; ПК-5.2; ПК-5.3