Министерство науки и высшего образования РФ

ФГАОУ ВО Сибирский федеральный университет
ИНСТИТУТ ТОРГОВЛИ И СФЕРЫ УСЛУГ

УТВЕРЖДАЮ
Ректор СФУ
_____ *Румянцев М.В.*

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

по программе бакалавриата

38.03.06

38.03.06 Торговое дело
очная форма обучения
2022 год набора

Кафедра: Кафедра торгового дела и маркетинга

Квалификация: бакалавр

Год начала подготовки (по учебному плану) 2022

Форма обучения: очная форма
Срок получения образования: 4 г.

Образовательный стандарт (ФГОС) № 963 от 12.08.2020

Код	*Области профессиональной деятельности и (или) сферы профессиональной деятельности. Профессиональные стандарты*	
06	СВЯЗЬ, ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	
06.029	МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ СИСТЕМ	27.10.2020 г. № 60593
08	ФИНАНСЫ И ЭКОНОМИКА	
08.001	СПЕЦИАЛИСТ В ОБЛАСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ	25.05.2023 г. № 73440
08.024	ЭКСПЕРТ В СФЕРЕ ЗАКУПОК	09.10.2015 г. № 39275
08.026	СПЕЦИАЛИСТ В СФЕРЕ ЗАКУПОК	07.10.2015 г. № 39210
08.037	БИЗНЕС-АНАЛИТИК	11.10.2018 г. № 52408
08.040	СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОГНОЗИРОВАНИЮ И ЭКСПЕРТИЗЕ ЦЕН НА ТОВАРЫ, РАБОТЫ И УСЛУГИ	02.06.2020 г. № 58541

Типы задач профессиональной деятельности
расчетно-экономический
организационно-управленческий
научно-исследовательский

СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ | SIBERIAN FEDERAL UNIVERSITY
ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 0082d105bb4b144bee62e009ea3e4216d8
Владелец: ФГАОУ ВО "СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ"
Действителен: с 14 июля 2023 г по 06 октября 2024 г.

ПланСвод Учебный план бакалавриата '3803060030_ОП-22.plm.plx', код направления 38.03.06, год начала подготовки 2022

-	-	-	Формы пром. атт.					з.е.		Итого акад.часов							Курс 1		Курс 2		Курс 3		Курс 4	
																	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест
Считать в плане	Индекс	Наименование	Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	КП	КР	Экспертное	Факт	Экспертное	По плану	Конт. раб.	Ауд.	СР	Контроль	Пр. подгот	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.
Блок 1.Дисциплины (модули)								211	211	7924	7924	3710	3710	3134	1080		26.5	29.5	25.5	30.5	26	30	30	13
Обязательная часть								140	140	5368	5368	2538	2538	2038	792		18.5	29.5	25.5	25.5	23	11	7	
+	Б1.О.01	История (история России, всеобщая история)	1					4	4	144	144	54	54	54	36		4							
+	Б1.О.02	Философия		3				2	2	72	72	36	36	36					2					
+	Б1.О.03	Проектная деятельность		3				2	2	72	72	36	36	36					2					
+	Б1.О.04	Правоведение		3				3	3	108	108	72	72	36					3					
+	Б1.О.05	Технологии личностного роста и социальных взаимодействий		4				2	2	72	72	36	36	36						2				
+	Б1.О.06	Деловая коммуникация на русском языке		2				3	3	108	108	54	54	54				3						
+	Б1.О.07	Иностранный язык	4	123				9	9	324	324	144	144	144	36		2	2	2	3				
+	Б1.О.08	Физическая культура и спорт		1234				2	2	72	72	54	54	18			0.5	0.5	0.5	0.5				
+	Б1.О.09	Прикладная физическая культура и спорт		123456						328	328	306	306	22										
+	Б1.О.10	Безопасность жизнедеятельности		5				4	4	144	144	72	72	72							4			
+	Б1.О.11	Экономическая культура и финансовая грамотность		2				3	3	108	108	54	54	54				3						
+	Б1.О.12	Математика	12					8	8	288	288	126	126	90	72		4	4						
+	Б1.О.13	информационные системы в торговле и сервисе	2	1				7	7	252	252	126	126	90	36		3	4						
+	Б1.О.14	Экономическая теория	2				2	5	5	180	180	72	72	72	36			5						
+	Б1.О.15	Международная торговля	1					5	5	180	180	72	72	72	36		5							
+	Б1.О.16	Коммерческая деятельность в торговле	2			2		4	4	144	144	54	54	54	36			4						
+	Б1.О.17	Статистика в торговле	3					5	5	180	180	72	72	72	36				5					
+	Б1.О.18	экономико-математические методы в торговле и сервисе		4				3	3	108	108	36	36	72						3				
+	Б1.О.19	Товарное обращение	2					4	4	144	144	54	54	54	36			4						
+	Б1.О.20	Экономика организаций	3				3	6	6	216	216	90	90	90	36				6					
+	Б1.О.21	Экономика торгового предприятия	45				5	11	11	396	396	198	198	126	72					5	6			
+	Б1.О.22	Менеджмент	4					4	4	144	144	54	54	54	36					4				
+	Б1.О.23	маркетинг в торговле и сервисе	4				4	5	5	180	180	72	72	72	36					5				
+	Б1.О.24	Цифровые технологии и инфраструктура торговли	3					5	5	180	180	54	54	90	36				5					
+	Б1.О.25	E-commerce		4				3	3	108	108	72	72	36						3				
+	Б1.О.26	Планирование на предприятии торговли	6				6	6	6	216	216	90	90	90	36							6		
+	Б1.О.27	Учет в торговле и сервисе	5					5	5	180	180	54	54	90	36						5			
+	Б1.О.28	Стратегический маркетинг	5			5		5	5	180	180	90	90	54	36						5			
+	Б1.О.29	Логистика в торговле	7					3	3	108	108	36	36	36	36								3	
+	Б1.О.30	Цифровая экономика		5				3	3	108	108	72	72	36							3			
+	Б1.О.31	Цифровые платформы и экосистемы в торговле	6			6		5	5	180	180	72	72	72	36							5		
+	Б1.О.32	Прогнозирование в торговле	7				7	4	4	144	144	54	54	54	36								4	
Часть, формируемая участниками образовательных отношений								71	71	2556	2556	1172	1172	1096	288		8			5	3	19	23	13
+	Б1.В.01	Основы смарт-бизнеса		1				3	3	108	108	72	72	36			3							
+	Б1.В.02	Эволюция торговли		1				3	3	108	108	72	72	36			3							
+	Б1.В.03	Web-проектирование и web-дизайн		7				2	2	72	72	36	36	36									2	
+	Б1.В.04	Финансы предприятий торговли	6					5	5	180	180	72	72	72	36							5		
+	Б1.В.05	Экономический анализ и метрики маркетинговой деятельности		5				3	3	108	108	54	54	54							3			

ПланСвод Учебный план бакалавриата '3803060030_ОП-22.plm.plx', код направления 38.03.06, год начала подготовки 2022

-	-	-	Формы пром. атт.					з.е.		Итого акад.часов							Курс 1		Курс 2		Курс 3		Курс 4	
																	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест
Считать в плане	Индекс	Наименование	Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	КП	КР	Экспертное	Факт	Экспертное	По плану	Конт. раб.	Ауд.	СР	Контроль	Пр. подгот	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.
+	Б1.В.06	Поведение потребителей	6					4	4	144	144	36	36	72	36							4		
+	Б1.В.07	Управление цепочками формирования стоимости в торговле		8				2	2	72	72	46	46	26										2
+	Б1.В.08	Кооперационно-сетевые взаимодействия и бизнес-модели		7				2	2	72	72	36	36	36									2	
+	Б1.В.09	Ценовая политика и ценообразование в торговле		7				2	2	72	72	36	36	36									2	
+	Б1.В.10	Бизнес-планирование на предприятии торговли	8			8		4	4	144	144	62	62	46	36									4
+	Б1.В.11	HR и развитие человеческого потенциала в торговле		6				3	3	108	108	72	72	36								3		
+	Б1.В.12	LEAN-технологии в торговле		7				2	2	72	72	36	36	36									2	
+	Б1.В.13	Товарно-ассортиментная политика и продуктовый портфель в ритейле и e-commerce	7					3	3	108	108	36	36	36	36								3	
+	Б1.В.14	Интегрированные маркетинговые коммуникации в торговле		7				2	2	72	72	36	36	36									2	
+	Б1.В.15	Кросс-маркетинг		8				2	2	72	72	46	46	26										2
+	Б1.В.16	Платформы и сервисы взаимодействия с потребителем на рынках B2B, B2C, B2G и B2B2C		7				2	2	72	72	54	54	18									2	
+	Б1.В.17	Зеленые компетенции в различных сферах жизни и профессиональной деятельности		1				2	2	72	72			72			2							
+	Б1.В.ДВ.01	**Дисциплины (модули) по выбору 1 (ДВ.1)**		**7**				2	**2**	**72**	**72**	**36**	**36**	**36**									2	
+	Б1.В.ДВ.01.01	Клиентоориентированный сервис		7				2	2	72	72	36	36	36									2	
-	Б1.В.ДВ.01.02	Digital - маркетинг		7				2	2	72	72	36	36	36									2	
+	Б1.В.ДВ.02	**Дисциплины (модули) по выбору 2 (ДВ.2)**	**4**			**4**		5	**5**	**180**	**180**	**54**	**54**	**90**	**36**					5				
+	Б1.В.ДВ.02.01	Организация, проектирование и дизайн торгового предприятия	4			4		5	5	180	180	54	54	90	36					5				
-	Б1.В.ДВ.02.02	Конкурентный анализ рынка	4			4		5	5	180	180	54	54	90	36					5				
+	Б1.В.ДВ.03	**Дисциплины (модули) по выбору 3 (ДВ.3)**		**8**				2	**2**	**72**	**72**	**46**	**46**	**26**										2
+	Б1.В.ДВ.03.01	Управление цепями поставок и блокчейн в торговле		8				2	2	72	72	46	46	26										2
-	Б1.В.ДВ.03.02	Анализ и проектирование траекторий Customer map		8				2	2	72	72	46	46	26										2
+	Б1.В.ДВ.04	**Дисциплины (модули) по выбору 4 (ДВ.4)**	**6**					4	**4**	**144**	**144**	**72**	**72**	**36**	**36**							4		
+	Б1.В.ДВ.04.01	Каналы сбыта и политика распределения	6					4	4	144	144	72	72	36	36							4		
-	Б1.В.ДВ.04.02	Метрики и модели маркетингового анализа	6					4	4	144	144	72	72	36	36							4		
+	Б1.В.ДВ.05	**Дисциплины (модули) по выбору 6 (ДВ.6)**		**6**				3	**3**	**108**	**108**	**36**	**36**	**72**								3		
+	Б1.В.ДВ.05.01	Web-аналитика и SEO-оптимизация		6				3	3	108	108	36	36	72								3		
-	Б1.В.ДВ.05.02	Поисковая оптимизация и продвижение		6				3	3	108	108	36	36	72								3		
+	Б1.В.ДВ.06	**Дисциплины (модули) по выбору 7 (ДВ.7)**	**8**				**8**	3	**3**	**108**	**108**	**36**	**36**	**36**	**36**									3
+	Б1.В.ДВ.06.01	Бизнес-процессы коммерческой деятельности торгового предприятия	8				8	3	3	108	108	36	36	36	36									3
-	Б1.В.ДВ.06.02	Инструменты построения воронки продаж	8				8	3	3	108	108	36	36	36	36									3
+	Б1.В.ДВ.07	**Дисциплины (модули) по выбору 8 (ДВ.8)**	**7**			**7**		4	**4**	**144**	**144**	**54**	**54**	**54**	**36**								4	

ПланСвод Учебный план бакалавриата '3803060030_ОП-22.plm.plx', код направления 38.03.06, год начала подготовки 2022

-	-	-	Формы пром. атт.					з.е.		Итого акад.часов							Курс 1		Курс 2		Курс 3		Курс 4	
																	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест	Семест
Считать в плане	Индекс	Наименование	Экзамен	Зачет	Зачет с оц.	КП	КР	Экспертное	Факт	Экспертное	По плану	Конт. раб.	Ауд.	СР	Контроль	Пр. подгот	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.	з.е.
+	Б1.В.ДВ.07.01	Проектный анализ и управление e-commerce проектами	7			7		4	4	144	144	54	54	54	36								4	
-	Б1.В.ДВ.07.02	Технологии мерчандайзинга маркетинга 4.0	7			7		4	4	144	144	54	54	54	36								4	
+	Б1.В.ДВ.08	**Дисциплины (модули) по выбору 9 (ДВ.9)**		**7**				2	**2**	**72**	**72**	**36**	**36**	**36**									2	
+	Б1.В.ДВ.08.01	Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM): организация продаж		7				2	2	72	72	36	36	36									2	
-	Б1.В.ДВ.08.02	PR и Event маркетинг		7				2	2	72	72	36	36	36									2	
Блок 2.Практика								20	20	720	720	206	206	514			2	2	2	2	2	2		8
Обязательная часть								12	12	432	432	206	206	226			2	2	2	2	2	2		
+	Б2.О.01(У)	Ознакомительная практика		2				4	4	144	144	62	62	82			2	2						
+	Б2.О.02(П)	торгово-экономическая практика		4				4	4	144	144	72	72	72					2	2				
+	Б2.О.03(П)	торгово-технологическая		56				4	4	144	144	72	72	72							2	2		
Часть, формируемая участниками образовательных отношений								8	8	288	288			288										8
+	Б2.В.01(П)	Преддипломная практика		8				8	8	288	288			288										8
Блок 3.Государственная итоговая аттестация								9	9	324	324	14	14	274	36									9
+	Б3.01	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена	8					3	3	108	108	14	14	58	36									3
+	Б3.02	Подготовка к процедуре защиты и зашита выпускной квалификационной работы						6	6	216	216			216										6
ФТД.Факультативные дисциплины								20	20	720	720	396	396	324					4	4	4	4	4	
+	ФТД.01	Китайский язык		34567				10	10	360	360	216	216	144					2	2	2	2	2	
+	ФТД.02	Английский язык для делового общения		56				4	4	144	144	72	72	72							2	2		
+	ФТД.03	Международные отношения и внешняя политика КНР		34				4	4	144	144	72	72	72					2	2				
+	ФТД.04	Рекламные и PR-технологии		7				2	2	72	72	36	36	36									2	