

«Бекітемін»

ҚарТУ бірінші проректоры

_____ А.З. Исагулов

« _____ » _____ 2020 ж.

«Келісілді»

ЖШС «Құрылысмет»

№3 Өндіріс Бастығы

_____ Б.Т.Жолшорин

« _____ » _____ 2020 ж.

6B04105 «Маркетинг» білім беру бағдарламасы (2020 жылғы қабылдау)

№ р/к	ECTS Кредиттер саны	ЖОО компоненті және элективті пәндер тізімі	
1	2	3	4
		ZhBP 02 Жалпы білім беретін пәндер модулі 2	
1	5 (ЖБП)	KNESZhKMN 3108 «Құқық негіздері, Экология, Сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениет негіздері модулі» 2-1-0-6 Пререквизиттері: KKZT 1101 1-2-0-2 ASB (ASMP) 2106 4-1-0-3,4 Постреквизиттері: -	
<p>Пәнді оқытудың мақсаты: қазақстандық патриотизмге тәрбиелеу, білім алушылардың дүниетанымын қалыптастыру, Қазақстан Республикасында құқықтық мемлекеттілікті жетілдірудің қажетті шарты ретінде әрекет ететін қоғамдық және жеке құқықтық сана мен құқықтық мәдениетті арттыру. Қоғамның тұрақты дамуының негіздері туралы, табиғи ресурстарды тиімді пайдаланудың және қоршаған ортаны қорғаудың қазіргі заманғы тәсілдері туралы жүйелі білім алу. Сыбайлас жемқорлыққа қарсы көзқарасты, сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл бойынша білім жүйесін қалыптастыру және осы негізде сыбайлас жемқорлыққа қатысты азаматтық ұстанымды қалыптастыру, студенттерде сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениетті қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдер мазмұны: құқық негіздерін өзіндік ғылым ретінде, сондай-ақ академиялық пән ретінде түсіну келесі негізгі элементтерге негізделеді: мемлекет және құқық теориясының негіздері, конституциялық құқық негіздері, Әкімшілік құқық, Еңбек құқығы, азаматтық және отбасылық құқық негіздері, Қылмыстық және іс жүргізу құқығы негіздері, қаржы және Салық құқығы негіздері, экологиялық және жер құқығы негіздері, халықаралық құқық негіздері. Экология және қазіргі өркениеттің мәселелері. Тұрақты дамудың экологиялық және экономикалық принциптері, Жасыл экономика және табиғатты ұтымды пайдалану. Қоршаған ортаны қорғау. Тұрақты даму мақсатындағы жаһандық серіктестік. Дербес ғылым ретінде сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениет негіздерін түсіну мынадай негізгі элементтерге негізделеді: сыбайлас жемқорлыққа қарсы құбылыс ретінде ұғымдарға, сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениетті қалыптастыруға, сыбайлас жемқорлық әрекеттері үшін құқықтық жауапкершіліктерге, әртүрлі салалардағы сыбайлас жемқорлық әрекеттері үшін моральдық-этикалық жауапкершілікке, сыбайлас жемқорлыққа қарсы әрекет ету шарты ретінде қазақстандық қоғамның әлеуметтік-экономикалық қатынастарын жетілдіруге.</p> <p>Оқыту нәтижелері: құқық көздерімен жұмыс істеу дағдысы болу, нақты құқықтық жағдайларға құқық нормаларын қолдана білу, заң актілерінің, сондай-ақ заңды пайдалана отырып, ұлттық құқықтың жетекші салаларын білу, өз құқықтары мен міндеттерін қорғау. Өндірістің тұрақты даму шарттарын және табиғатты тиімді пайдалануды ұйымдастыру принциптерін білу. Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл саласында қолданыстағы заңнамамен жұмыс істеу дағдысының болуы, мүдделер қақтығысы жағдайында әрекет ете білу, сыбайлас жемқорлық мінез-құлқы табиғатының ерекшеліктерін, сондай-ақ сыбайлас жемқорлық әрекеттері үшін құқықтық жауапкершілік мәселелерін білу.</p>			

ІЕ 03 Іргелі экономика модулі		
2	8 (БазП)	<p style="text-align: center;">ЕТ 1201 «Экономикалық теория» 2-3-0-1 Пререквизиттер: - Постреквизиттер: Мік 2202 2-1-0-4</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: қоғам дамуының экономикалық заңдылықтары және оның тиімді қызмет ету проблемалары туралы білім жүйесін қалыптастыру. Негізгі бөлімдердің мазмұны: әлеуметтік өндіріс негіздері, экономикалық жүйелер, жүйе ретінде ұлттық экономика, экономикалық өсу, әлемдік экономика. Оқу нәтижесі: экономика қызметінің негізгі мәселелерін білу, экономикалық жағдайды талдау үшін экономикалық модельдерді қолдана білу, экономикалық ақпаратты жинақтау және талдау.</p>
3	5 (БазП)	<p style="text-align: center;">Мік 2202 «Микроэкономика» 2-1-0-4 Пререквизиттер: ЕТ 1201 2-3-0-1 Постреквизиттер: КЕ 3206 2-1-0-5</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: нарықтық экономика субъектілерінің мінез-құлқын объективті бағалау және олардың бизнес-ортада табысты өзін-өзі жүзеге асыруы үшін негізгі микроэкономикалық модельдер туралы Микроэкономика әдістері туралы түсінік қалыптастыру. Негізгі бөлімдердің мазмұны: сұраныс теориясы және тұтыну тәртібі, өндіріс теориясының негіздері, өндіріс шығындары, фирмалар мен нарықтар, өндіріс факторларының нарығы, сыртқы әсерлер теориясы. Оқу нәтижесі: графикалық модельдерді құру механизмін білу, Микроэкономика категорияларын қолдану арқылы экономикалық агенттердің өзара қарым-қатынасын сипаттай білу, нарық ойыншысы ретінде нарықтағы тиімді мінез-құлқы қалыптастыру.</p>
4	5 (БазП)	<p style="text-align: center;">Мак 2203 «Макроэкономика» 2-1-0-3 Пререквизиттер: ЕТ 1201 2-3-0-1 Постреквизиттер: МЗ 3206 2-1-0-5</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: экономикалық жүйенің жалпы қызмет етуі туралы, макродеңгейде жасалатын процестер туралы білімді қалыптастыру. Негізгі бөлімдердің мазмұны: экономикалық өсу; экономикалық циклдар; AD-AS моделі; фискалдық саясат; монетарлық саясат; IS-LM моделі; төлем балансы және валюталық бағамдар.. Оқу нәтижесі: макроэкономиканың қазіргі заманғы мектептерін және экономикалық саясаттың бағыттарын білу, макроэкономикалық жағдайды талдай білу, нақты экономикалық жағдайға сүйене отырып макроэкономикалық саясатты әзірлеу.</p>
5	5 (БазП)	<p style="text-align: center;">ОР 1204 « Оқу практикасы» 0-10-0-2 Пререквизиттер: ЕТ 1201 2-3-0-1 Постреквизиттер: Мар 2208 2-1-0-3</p>

		<p>Пәнді оқытудың мақсаты: оқу процесінде алынған теориялық білімді қамтитын бастапқы кәсіби құзыреттерді игеру. Негізгі бөлімдердің мазмұны: ЖОО қызметінің бағыттарымен, мамандықпен, ұйымдық-құқықтық формасымен, организацияны басқару жүйесінің құрылымымен, еңбек ұжымындағы жұмыс дағдыларымен танысу.</p> <p>Оқыту нәтижелері: ұйымның қызметін реттейтін нормативтік құжаттармен және басқа да ақпараттық көздермен жұмыс істеу дағдысының болуы, практикадан өту туралы есепті ұсынуы.</p>
		KU 10 Кәсіби-ұйымдастыру модулі
6	5 (БазП)	<p style="text-align: center;">ЕМ 1205 «Экономикадағы математика» 1-2-0-1</p> <p style="text-align: center;">Пререквизиттер: -</p> <p style="text-align: center;">Постреквизиттер: Мақ 2203 2-1-0-3</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: оқушылардың логикалық және алгоритмдік ойлауын дамыту, зерттеудің негізгі әдістерін зерттеу және математикалық есептерді шешу; алған теориялық білімдерін нақты практикалық есептерді шешуге қолдана білу.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: сызықтық алгебра және аналитикалық геометрия элементтері, бір айнымалы функцияның дифференциалдық есебі, бір айнымалы функцияның интегралдық есебі.</p> <p>Оқу нәтижесі: маркетингтік қызметтер саласындағы зерттеу материалдарын өңдеу үшін математикалық статистика әдістерін қолданады. Математикалық талдау негізінде практикалық ұсыныстар әзірлейді.</p>
7	5 (БазП)	<p style="text-align: center;">КЕ 3206 «Кәсіпорын экономикасы» 2-1-0-5</p> <p style="text-align: center;">Пререквизиттер: Мік 2202 2-1-0-4</p> <p style="text-align: center;">Постреквизиттер: ОShKT 4309 2-3-0-7</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: өндірісті ұйымдастырудың негізгі экономикалық білімі мен дағдыларын қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: кәсіпорынның ортасы; кәсіпорын өнімдері, оның бәсекеге қабілеттілігі; өндірістік ресурстар; өнімнің өзіндік құны, оның экономикалық механизмдегі рөлі; баға белгілеу инновациялық және инвестициялық қызмет; қаржылық нәтижелер.</p> <p>Оқу нәтижесі: түпкілікті нәтижелерге жетудің экономикалық жолдарын табу, кәсіпорын тиімділігін бағалау құралдарын жасау және қолдану.</p>
8	5 (БазП)	<p style="text-align: center;">КВК/ShT 3207"Кәсіби бағытталған қазақ (орыс) / шет тілі» 0-3-0-5</p> <p style="text-align: center;">Пререквизиттер: Үа 1103 0-6-0-1,2 К(R)Үа 1104 0-6-0-1,2</p> <p style="text-align: center;">Постреквизиттер: UM 3301 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: лексикалық минимум көлемінде негізгі жалпы ғылыми терминологияны, мамандық бойынша терминдерді меңгеру, сондайақ кәсіби және лингвистикалық білімге негізделген арнайы дағдыларды игеру мақсатында Негізгі тақырыптарды білдіретін ғылыми мәтіндерді коммуникативті ұйымдастырудың түрлерін білу / Арнайы пәндермен интеграцияда оқу.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: типтік мағыналарды білдіру тәсілдерін түрлендіруді жүзеге асыру дағдыларын игеруді қамтиды; коммуникативтік актіге, жалпы техникалық сөйлеу практикасына синтаксистік бірліктерді қосу ережелері туралы білімді қалыптастыру. Мамандықтың кәсіби бағытталған сөйлеу тақырыбы. Жалпы техникалық сипаттағы негізгі категориялық - концептуалды аппарат оның шет тіліндегі өрнегінде. Арнайы материал және оны берілген кәсіби жағдайларда пайдалану. Тыңдауға арналған жаттығулар жүйесі. Кәсіби бағытталған сипаттағы диалогтық және монологиялық мәтіндер және олардың коммуникативті мақсаттары. Сөйлеуді үйренуге арналған жаттығулар жүйесі.</p> <p>Оқыту нәтижелері: типтік мағыналарды білдіру тәсілдерін түрлендіруді жүзеге асыру дағдыларын игеру коммуникативтік актіге синтаксистік</p>

		бірліктерді қосу ережелері туралы білімді қалыптастыру студенттердің кәсіби ойлау ерекшеліктерін ескере отырып, нақты кәсіби, іскерлік, ғылыми салаларда және жағдайларда шет тілдесу қабілетін қалыптастыру.	
		BP 06 «Басқару пәндері модулі»	
9	5 (БазП)	<p style="text-align: center;">Mar 2209 «Маркетинг» 2-1-0-3</p> <p style="text-align: center;">Пререквизиттер: ET 1201 2-3-0-1</p> <p style="text-align: center;">Постреквизиттер: MB 3301 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: маркетингтік қызметті жүзеге асыру үшін қажетті мәдени және кәсіби құзыреттіліктерді қалыптастыру, қажеттіліктерді анықтау, құру және қанағаттандыру, білім мен дағдыларды игеру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: маркетинг тұжырымдамалары; маркетингтік зерттеулер; нарықты сегментациялау және өнімді орналастыру; өнім мен баға саясаты; нарықта өнімді жылжыту; маркетингті басқару; коммерциялық емес (әлеуметтік) маркетинг, оның түрлері.</p> <p>Оқу нәтижесі: кәсіпкерлік субъектілерінің қызметінде маркетингтің элементтері мен принциптерін қолданудың практикалық дағдыларын игеру.</p>	
10	8 (БазП)	<p style="text-align: center;">MHR 1209 «Менеджмент және HR» 3-2-0-1,2</p> <p style="text-align: center;">Пререквизиттер: -</p> <p style="text-align: center;">Постреквизиттер: MB 3301 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: тұжырымдамаларды, теорияларды және басқару құралдарын қолдану дағдыларын қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: методологиялық негіздер және басқару инфрақұрылымы; басқару функциялары; басқару шешімдерін әзірлеу; ұйымдастырушылық қатынастар; ынталандыру, реттеу, бақылау; тұлға мен топты басқару; топ динамикасы және көшбасшылық; жанжалдарды басқару, өзгерту, стресс.</p> <p>Оқу нәтижесі: әр түрлі деңгейдегі ұйымдарды басқару саласында теориялық және практикалық базаны қолдану.</p>	
11	5 (БазП)	<p style="text-align: center;">OP 1 2211 «Өндірістік практика 1»</p> <p style="text-align: center;">0-10-0-4</p> <p style="text-align: center;">Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3</p> <p style="text-align: center;">Постреквизиттер: MB 3301 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: кәсіби құзыреттілікті шоғырландыру, практикалық дағдылар мен кәсіби қызмет тәжірибесін игеру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: кәсіби дағдыларды, құзыреттіліктерді қалыптастыру, еңбек пен өндірістің озық әдістерін игеру, ұйымдастырушылық және кәсіби өсу.</p> <p>Оқу нәтижесі: өз іс-әрекеттің өз бетінше жоспарлау және кәсіби лауазымның рөлін анықтау мүмкіндігі. Тәжірибе туралы есеп беру.</p>	
		TS 06 Талдау және сараптама модулі	
12	5 (БазП)	<p style="text-align: center;">TKS 2211 "Тауарлар мен қызметтерді сараптау"</p> <p style="text-align: center;">2-1-0-3</p> <p style="text-align: center;">Пререквизиттер: MHR 1209 3-2-0-1,2</p> <p style="text-align: center;">Постреквизиттер: Log 3306 2-2-0-5</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: тұтыну тауарларының, өндіріс құралдары</p>	<p style="text-align: center;">// КТ 2211 «Коммерциялық тауартану»</p> <p style="text-align: center;">2-1-0-3</p> <p style="text-align: center;">Пререквизиттер: Mar 1209 3-2-0-1,2</p> <p style="text-align: center;">Постреквизиттер: MB 3306 2-1-0-5</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: студенттерге саудамен айналысатын білімнің</p>

		<p>мен қызметтердің техникалық, пайдалану, экономикалық, эстетикалық және басқа параметрлерін анықтау әдістерін зерттеу.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: сараптама құралдары, сараптама әдістері, тауарларды сараптау және тауартану сараптамасы, құжаттық сараптама, санитарлық-гигиеналық сараптама, кедендік сараптама, экологиялық сараптама, сараптама саласындағы нормативтік-құқықтық нормалар.</p> <p>Оқыту нәтижелері: кәсіби қызметте тауарлар мен қызметтерді сараптау әдістерін қолдану.</p>	<p>теориялық және практикалық негіздерін беру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: тауар ғылымы ғылым және практика ретінде, тауар сауда іс-әрекетінің объектісі ретінде тауар, тауарлардың ассортименттік сипаттамалары, тауарлардың жіктелуі мен кодталуы, тауарларды штрих-кодтаудың рөлі, тауарлардың бағасы мен құны, тауар қызметін құқықтық реттеу.</p> <p>Оқу нәтижесі: тұтынушылық қасиеттердің номенклатурасын және тауарлардың көрсеткіштерін анықтай білу; тауар шығындарының түрлерін белгілейді және оларды азайту жөніндегі шараларды әзірлейді әзірлеу және іске асыруды білу; өнеркәсіптік кәсіпорында маркетингтің операциялық қызметінің дағдыларын игеру.</p>
13	6 (БазП)	<p>КМ 2212 "Қызметтер маркетингі" 2-2-0-3</p> <p>Пререквизиттер: МНР 1209 3-2-0-1,2</p> <p>Постреквизиттер: УМ 3301 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: студенттердің қызмет көрсету саласындағы маркетингтік қызметті ұйымдастырудың негіздері мен принциптерін түсінуін қамтамасыз ету.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: қызметтер маркетингінің негіздері; қызметтер нарығы; қызметтер жіктемесі; Тапсырыс беруші ұйымдардағы сатып алу функциясы; сатып алушылардың ұйымдастырушылық мінез-құлқын модельдеу; қызметтер нарығын сегменттеу; қызметтер маркетингінің ерекшелігі; қызметтер саласын маркетинг кешенінде жылжыту.</p> <p>Оқыту нәтижелері: кез-келген қызмет көрсету кәсіпорны үшін маркетинг кешенін құра білу, Қызмет көрсету саласындағы кәсіпорындар мен ұйымдардың қызметін ұйымдастыруда қолданбалы маркетинг туралы білімді пайдалану.</p>	<p>// РМ 2212 "Өнеркәсіптік маркетинг" 2-2-0-3</p> <p>Пререквизиттер: МНР 1209 3-2-0-1,2</p> <p>Постреквизиттер: УМ 3301 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: студенттердің өнеркәсіптік нарықтағы және В2В нарығындағы маркетингтік қызметтің ерекшеліктері туралы білім алуы.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: өнеркәсіптік маркетингтің мәні мен мазмұны; өнеркәсіптік сатып алу және сатып алу мінез-құлқы; сатып алуды басқару және сатып алу стратегиясын талдау; өнеркәсіптік сатуды басқару; өнеркәсіптік нарықтарда маркетингтік зерттеулер жүргізу ерекшеліктері.</p> <p>Оқыту нәтижелері: өнеркәсіптік кәсіпорынның маркетингтік стратегиясын әзірлеу және іске асыруды білу; өнеркәсіптік кәсіпорында маркетингтің операциялық қызметінің дағдыларын игеру.</p>
MZK 07 Маркетингтік зерттеулер және кәсіпкерлік модулі			
14	5 (БазП)	<p>МК 3213 "Маркетингтік коммуникациялар" 2-1-0-6</p> <p>Пререквизиттер: Мар 2208 2-1-0-3</p> <p>Постреквизиттер: Мер 4303 2-1-0-7</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: коммуникацияның ғылыми-теориялық негіздерін зерттеу, сонымен қатар тауарлар мен қызметтерді жылжытудың практикалық дағдыларын игеру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: маркетингтегі коммуникациялардың рөлі. МК түсінігі, байланыс процесі, МК даму тенденциялары, Маркетингтік коммуникациялардың мақсаттары, Маркетингтік коммуникациялар кешені, мақсатты аудитория түсінігі.</p> <p>Оқыту нәтижелері: фирманың коммуникациялық саясатының тиімді нысандарын әзірлеу; маркетинг процесі шеңберінде жарнама тасымалдаушыларды креативті әзірлеу және оларды іс жүзінде</p>	<p>АМ 3213"Әлеуметтік маркетинг" 2-1-0-6</p> <p>Пререквизиттер: Мар 2208 2-1-0-3</p> <p>Постреквизиттер: Мер 4303 2-1-0-7</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: әлеуметтік маркетингтің теориясы, әдіснамасы және практикасы, жаппай әлеуметтік жобалар мен науқандарды жылжытудағы әлеуметтік маркетингтің мүмкіндіктері саласындағы негізгі білімді қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: әлеуметтік маркетингтің мәні мен мазмұны; әлеуметтік саланың маркетингтік басқаруын ұйымдастыру; әлеуметтік құзыреттілік және жауапкершілік; әлеуметтік маркетинг кешенін, әлеуметтік маркетингтегі коммуникация ерекшеліктерін әзірлеу.</p> <p>Оқыту нәтижелері: әлеуметтік маркетинг саласында сараптамалық бағалау және кеңес беру дағдыларын игеру</p>

		пайдалану жөніндегі қызметті жүзеге асыруіс-әрекетінде қолдана білу.	
15	6 (БазП)	<p>MZ 2214 " Маркетингтік зерттеулер " 2-2-0-4</p> <p>Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3</p> <p>Постреквизиттер: UM 3301 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: бакалаврларда маркетингтік зерттеулер туралы білімнің тұтас жүйесін, маркетингтік зерттеулерді сипаттайтын тұжырымдамалық және терминологиялық аппаратты қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: маркетингтік зерттеулер жүргізу тәсілін әзірлеу; маркетингтік зерттеу жоспары; деректерді жинау және деректерді талдауға дайындау процесі, жүргізілген маркетингтік зерттеулер туралы есеп және оны таныстыру.</p> <p>Оқыту нәтижелері: алған білімдерін маркетингтік практикалық қызметінде қолдана білу.</p>	<p>// DTZT 2214 "Деректерді талдаудың заманауи технологиялары" 2-2-0-4</p> <p>Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3</p> <p>Постреквизиттер: UM 3301 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: студенттерге негізделген шешімдер қабылдау және әлеуметтік - экономикалық дамуды болжау үшін әртүрлі сипаттағы деректерді талдау бойынша білім мен дағдыларды алу.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: статистикалық талдау, регрессиялық талдау, уақыттық қатарларды талдау, уақыттық қатарларды болжау, көп өлшемді статистикалық талдау, көп өлшемді масштабтау.</p> <p>Оқыту нәтижелері: курста зерттелген әдістерді қолдана отырып, мақсатты статистикалық талдау жүргізу, деректерді талдау, процестерді модельдеу және болжау негізінде басқару шешімдерін негіздеу.</p>
16	6 (БазП)	<p>KBZh 2215" Кәсіпкерлік және бизнесті жоспарлау " 2-2-0-3,4</p> <p>Пререквизиттер: MHR 1209 3-2-0-1,2</p> <p>Постреквизиттер: EP 3206 2-1-0-5</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру және инновациялық жобаның бизнес-жоспарын әзірлеу үшін негізгі білім мен практикалық дағдыларды қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: кәсіпкерлік қызметтің экономикалық мәні, түрлері және ұйымдық-құқықтық нысандары. Кәсіпкерлік идеялар және оларды іске асыру. Бәсекелестік және кәсіпкерлік тәуекелдер. Бизнес - жоспарлаудың мақсаты мен міндеттері. Бизнес-жоспардың түрлері. Бизнес-жоспарды әзірлеу кезеңдері. Нарықты зерттеу және сатуды талдау, маркетинг жоспары. Сыни тәуекел нүктелері. Қаржы жоспары.</p> <p>Оқыту нәтижелері: кәсіпкерлік қызметті экономикалық және әлеуметтік басқару саласында дұрыс және сауатты шешімдер қабылдай білу; кәсіпорынның бизнес-жоспарларын өз бетінше әзірлеу және ұсыну қабілеті.</p>	<p>// OMP 2215" Медиажоспарлау негіздері " 2-2-0-3, 4</p> <p>Пререквизиттер: MHR 1209 3-2-0-1, 2</p> <p>Постреквизиттер: EP 3206 2-1-0-5</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: медиа-жоспарлау процесі мен технологиялары туралы жан - жақты түсінік қалыптастыру, СМЖ аудиториясын талдаудың алғашқы дағдыларын игеру, жарнамалық немесе PR-кампанияны медиа-жоспарлау кезеңдерін әзірлеу</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: медиажоспарлау ұғымы және оның жарнамалық және PR-қызметтегі орны; аудитория-жарнамалық және PR-қызметтегі тиімді медиажоспарлаудың негізгі ұғымы; жарнаманы орналастыру кезіндегі баға белгілеу; PR-қызметтегі медиажоспарлау процестері: негізгі кезеңдер, ресурстар, бақылау құралдары.</p> <p>Оқыту нәтижелері: жарнамалық қызметті, қоғаммен байланыс қызметін жедел жоспарлау және жедел бақылауды жүзеге асыру, ұйымның имиджін көтеру, компанияның тауарлары мен қызметтерін нарыққа жылжыту бойынша іс-шаралар өткізу қабілетіне ие болу.</p>
		ІКЕ 08 Іскерлік қатынастар этикасы модулі	
17	6 (БазП)	<p>ККТТ 4216"Келісім қатынастардың теориясы мен практикасы" 2-2-0-7</p> <p>Пререквизиттер: ОРЕОАК 3108 2-1-0-6</p> <p>Постреквизиттер: SMM 4307 2-3-0-8</p>	<p>// МО 4216 "Қарым-қатынас маркетингі" 2-2-0-7</p> <p>Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3</p> <p>Постреквизиттер: MMM 4307 2-3-0-8</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: клиентке бағытталған компанияның серіктестік</p>

		<p>Пәнді оқытудың мақсаты: студенттердің нарықтық экономиканың әртүрлі салаларында кәсіпкерлік субъектілері арасындағы қатынастарды шарттық реттеудің теориясы мен практикасы саласында білім мен құзыреттілік кешенін қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: шарттық қатынастардың мәні; шаруашылық (кәсіпкерлік) шартының функциялары; кәсіпкерлік шарттардың жүйесі; кәсіпорындардың практикалық шаруашылық қызметінде шарттық құқықтың мазмұны және практикалық қолданылуы.</p> <p>Оқыту нәтижелері: кәсіпкерлік (шаруашылық) шарттарды жасау үшін нормативтік-құқықтық материалдармен өз бетінше жұмыс істеудің практикалық дағдыларын меңгеру.</p>	<p>жүйесін дәйекті және мақсатты түрде қалыптастырудың практикалық дағдыларын қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: өзара іс-қимыл маркетингінің теориялық негіздері; өзара іс-қимыл маркетингі және басқару стратегиясы маркетингтің өзара әрекеттесу құралдары: қарым-қатынас пен тараптардың құрылымын талдау, Р.Морган мен Ш. Ханттың моделі, дистрибуцияға желілік көзқарас.</p> <p>Оқыту нәтижелері: өзара әрекеттесу объектілерімен қарым-қатынасты болжай білу; клиенттік базаны талдау әдістерін қолдану.</p>
18	6 (БазII)	<p>ТМК 4217 " Тұтынушылардың мінез-құлқы " 2-2-0-7</p> <p>Пререквизиттер: Mag 2208 2-1-0-3</p> <p>Постреквизиттер: SMM 4307 2-3-0-8</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: нарықтағы тұтынушылардың мінез-құлқы психологиясының мәні, мазмұны және ерекшеліктері туралы білімді қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: маркетингтің қазіргі тұжырымдамасындағы тұтынушылардың мінез-құлқы; тұтынушылардың мінез-құлқына сыртқы және ішкі әсер ету факторлары; тұтынушылардың сатып алу туралы шешім қабылдау процесі; B2B нарығындағы тұтынушылық мінез-құлқы ерекшеліктері.</p> <p>Оқыту нәтижелері: сатып алу мінез-құлқының мотивациясын дұрыс бағалай білу, тұтынушылардың мінез-құлқын зерттеудің озық әдістерін меңгеру.</p>	<p>// EB 4217 "Бизнес этикасы" 2-1-0-7</p> <p>Пререквизиттер: Mag 2208 2-1-0-3</p> <p>Постреквизиттер: MMM 4307 2-3-0-8</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: маркетинг саласындағы маманның психологиялық және адамгершілік қасиеттерін қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: бизнес этикасының негізгі тұжырымдамалары, бизнес этикасының бағыттары және олардың кәсіпкерлік қызметте қолданылуы; іскерлік белсенділіктің нормалары мен құндылықтары, кәсіпкерліктің адамгершілік аспектілері және оның қоғам алдындағы әлеуметтік жауапкершілігі.</p> <p>Оқыту нәтижелері: клиенттермен қарым-қатынаста қиын және күтпеген жағдайларды жеңе білу.</p>
BBB 09Баға белгілеу және бақылау модулі			
19	5 (БазII)	<p>SS 3218 "Салық және салық салу" 2-1-0-5</p> <p>Пререквизиттер: ET 1201 2-3-0-1</p> <p>Постреквизиттер: APHD 4309 2-3-0-7</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: студенттердің салық салу саласындағы теориялық және практикалық білімдерін игеру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: салықтың негізгі элементтері және олардың жіктелуі. Салық төлеушілер мен салық органдарының құқықтары мен міндеттері. Жеке табыс салығына салық салу ерекшеліктері. Әлеуметтік салық. Жер салығы. Мүлік салығы. Өлемнің дамыған елдерінің салық жүйелерін талдау. Озық әлемдік тәжірибеге сәйкес ҚР Салық заңнамасын жетілдіру бағыттары.</p> <p>Оқыту нәтижелері: кәсіпорында салық есебін ұйымдастыра білу, қолданыстағы салықтардың барлық түрлері бойынша есеп жүргізу ҚР-да бюджетпен және бюджеттен тыс қорлармен есеп айырысулар бойынша есептерді құрастыруда практикалық дағдыларды алу.</p>	<p>BEK 3218 "'// Бухгалтерлік есеп және қаржы " 2-1-0-5</p> <p>Пререквизиттер: ET 1201 2-3-0-1</p> <p>Постреквизиттер: FAP 4309 2-3-0-7</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: қаржылық теорияның білім жүйесін қалыптастыру; ғылыми пән ретінде қаржылық және бухгалтерлік есептің мазмұны туралы түсінік</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: әр түрлі меншік нысанындағы ұйымдардың бухгалтерлік есебінің әдіснамасы мен ұйымдастырылуы; басқару шешімдерін қабылдау үшін есептік ақпаратты пайдалану.</p> <p>Оқыту нәтижелері: ұйымның қаржы-шаруашылық қызметін көрсететін операциялардың нормативтік ережелері мен құжаттамалық ресімдеу жүйесін практикада қолдану</p>

20	5 (БазП)	<p align="center">Коп 3219 "Бақылау" 1-2-0-5,6</p> <p align="center">Пререквизиттер: BUF 2207 2-1-0-3</p> <p align="center">Постреквизиттер: IM 4311 2-2-0-8</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: жоспарларды іске асыруды бақылау және объектілердің жұмыс істеу тиімділігін бағалау саласында білім алу.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: негізгі қызмет түрлері және контроллердің құзыреті. Маркетингі басқару және ресурстарды басқару. Логистика саласындағы бақылау. Қаржы және инвестицияларды бақылау. Басқару есебінің жүйесі. ҚР-да бақылауды дамыту.</p> <p>Оқыту нәтижелері: жүріп жатқан процестерді бағалай білу, ауытқуларды, олардың себептерін анықтау және осы ауытқуларды тудырған себептерді жою бойынша Басшылыққа ұсыныстар әзірлеу.</p>	<p align="center">КShB 3219 "Кәсіпорын шығындарын басқару" 1-2-0-5, 6</p> <p align="center">Пререквизиттер: BUF 2208 2-1-0-3</p> <p align="center">Постреквизиттер: InM 4311 2-3-0-7</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: студенттердің шығындарды басқарудың тұжырымдамалық негіздері, шығындарды жіктеу және оларды талдаудың негізгі әдістері, шығындарды басқару әдістері туралы білімдерін қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: шығындарды басқару теориясының негізгі ережелері. Шығындардың экономикалық табиғаты және олардың жіктелуі. Шығындарды бюджеттеу. Шығындарды талдау негізінде қысқа мерзімді басқару шешімдерін қабылдау.</p> <p>Оқыту нәтижелері: шығындардың тиімділігін талдау және бағалау, өзіндік құнның төмендеу көрсеткіштерін есептеу.</p>
21	6 (БазП)	<p align="center">BBBS 3220 «Баға белгілеу және баға саясаты» 2-2-0-5</p> <p align="center">Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3</p> <p align="center">Постреквизиттер: IM 3311 2-2-0-6</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: баға белгілеудің негізгі тұжырымдамаларын, ішкі, сыртқы сауда, әлемдік, көтерме және бөлшек бағаларды есептеудің әдіснамалық негіздерін, басқару шешімдерін әзірлеуге көмектесетін баға саясатын қалыптастыру әдістерін, баға стратегияларын зерттеу.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: кәсіпорынның баға саясаты; нарықтық бағаларды қалыптастыру тетігі; бағалар жүйесі және оның құрылымы; баға белгілеу әдістері; бағаларды мемлекеттік реттеу; баға белгілеу және инфляция.</p> <p>Оқыту нәтижелері: ресурстарды негіздеу және жоспарлау бойынша экономикалық есептеулерді және қызметтердің бастапқы бағаларын есептеуді жүзеге асыру.</p>	<p align="center">MSK 3220 " Маркетинг саласындағы консалтинг " 2-2-0-5</p> <p align="center">Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3</p> <p align="center">Постреквизиттер: InM 3311 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: бакалаврларда маркетинг саласында консалтингтік қызмет көрсету бойынша білім, білік және дағдыларды қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: консалтингтік зерттеудің кезеңдері мен сипаттамалары; зерттеуді ұйымдастыру және жүргізу; клиенттік ұйымдармен қарым-қатынас әдістері мен тәсілдері.</p> <p>Оқыту нәтижелері: ақпаратты өз бетінше ұсына білу, ұйымды диагностикалау, жаңа жүйені әзірлеу, қызметкерлерді жаңа әдістерге үйрету, ұйымдастырушылық және басқа өзгерістерді ұсыну.</p>
KU 10 «Кәсіби-ұйымдастыру модулі»			
22	5 (БазП)	<p align="center">MB 3301 «Маркетингі басқару» 2-1-0-6</p> <p align="center">Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3</p> <p align="center">Постреквизиттер: Mer 4303 2-1-0-7</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: нарықтық жағдайда ұйымды басқару жүйесі және тұжырымдамасы ретінде маркетинг туралы білім кешенін қалыптастыру</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: кәсіпорында маркетингі жоспарлау және ұйымдастыру; корпоративті, функционалды және аспаптық деңгейде маркетингтік стратегия; бақылау және маркетингтік аудит.</p> <p>Оқу нәтижесі: ұйымды басқаруда маркетингтік тәсілдерді, әдістер мен шешімдерді қолдану мүмкіндігі.</p>	
23	5	OP 3302 «Өндірістік практика 2»	

	(БазП)	<p align="center">0-10-0-6</p> <p align="center">Пререквизиттер: MT 3206 2-1-0-5</p> <p align="center">Постреквизиттер: OShKT 4309 2-3-0-7</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: кәсіби құзіреттілікті шоғырландыру, практикалық дағдылар мен кәсіби қызмет тәжірибесін игеру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: кәсіби дағдыларды, құзыреттіліктерді қалыптастыру, еңбек пен өндірістің озық әдістерін игеру, ұйымдастырушылық және кәсіби өсу.</p> <p>Оқу нәтижесі: кәсіби қабілетті адамдар, қазақстандықтармен байланыс туралы мәліметтер жүйесі, панелді дамытудың плеарлық ойлауды дамыту, ұйымдастыру өнері және даму өсімі.</p>
		TKZh 11 Тауарлар мен қызметтерді жылжыту модулі
24	5 (БазП)	<p align="center">Mer 4303 «Merчендайзинг» 2-1-0-7</p> <p align="center">Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3</p> <p align="center">Постреквизиттер: IM 4305 0-10-0-8</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: сауда кәсіпорындарында өндірістік және технологиялық қызметті жүзеге асыруда бакалаврлардың біліктілігін қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: саудамен айналысудың анықтамасы, мақсаттары, міндеттері мен принциптері; саудамен айналысатын бөлімнің қызметін ұйымдастыру; саудамен айналысудың тұжырымдамасы мен көрсеткіштері; тауарларды көрсетуге арналған саудагерлік тәсіл; дүкендегі ақпарат және іріктеме тауарларды сатуға арналған құрал ретінде.</p> <p>Оқу нәтижесі: жеке тауарларды немесе олардың кешендерін жылжыту үшін тауарларды сауықтыру құралдары мен әдістерін қолдана білу.</p>
25	5 (БазП)	<p align="center">RTU 4304 "Тауарлар мен қызметтердің жарнамасы" 1-2-0-7</p> <p align="center">Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3</p> <p align="center">Постреквизиттер: PP 4305 0-10-0-8</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: студенттерді жарнамалық қызметті ұйымдастырудың негізгі принциптерімен, жарнамалық-ақпараттық қызмет тұжырымдамасымен таныстыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: Маркетингтік коммуникациялар жүйесіндегі жарнама; даму эволюциясы және жарнаманың негізгі түрлері; жарнама қызметінің субъектілері; жарнаманың әлеуметтік-психологиялық негіздері; жарнамалық өтініштер: модельдері, құрылымы; баспасөздегі жарнама; интернет - жарнаманың рөлін арттыру; ҚР Жарнама туралы Заңы</p> <p>Оқыту нәтижелері: жарнаманы таратудың барабар құралы мен тасымалдаушысын таңдай білу, жарнамалық іс-шаралардың тиімділігін есептеу.</p>
26	5 (БазП)	<p align="center">DP 4305 «Дипломалды практика» 0-10-0-8</p> <p align="center">Пререквизиттер: OShKT 4309 2-3-0-7</p> <p align="center">Постреквизиттер: -</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: дипломдық жұмысты жазуды аяқтау.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: диссертация тақырыбы бойынша практикалық материалдарды жинау, өңдеу және синтездеу, статистикалық және есептік деректерді талдау, қорытындылар, ұсыныстар мен ұсыныстарды қалыптастыру.</p> <p>Оқу нәтижесі: бакалавриаттан өту туралы есеп беру және жиналған материалды тезистерді жазу үшін пайдалану.</p>
		SML 12 Стратегиялық маркетинг және логистика модулі
27	6 (БазП)	<p align="center">Log 3306 «Логистика» 2-2-0-5</p> <p align="center">Пререквизиттер:</p>
		// KL 3306 «Коммерциялық логистика» 2-2-0-5
		Пререквизиттер:

		<p align="center">Mar 2208 2-1-0-3 Постреквизиттер: MB 3301 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: өндіріс және айналым саласындағы материалдық және ақпараттық ағындарды басқаруға логистикалық көзқарас саласындағы білімді игеру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: Логистика түсінігі мен мәні. Логистиканың түсінігі, принциптері мен функциялары. Логистикадағы материалдық ағындар. Логистикалық жүйелер. Сатып алу логистикасы. Өндірістік логистика. Көлік логистика. Ақпараттық логистика. Сервистік логистика. Логистиканың маркетингпен байланысы.</p> <p>Оқу нәтижесі: логистиканы қолданудың экономикалық тиімділігін есептеуде практикалық дағдыларға ие болу.</p>	<p align="center">Mar 2208 2-2-0-3 Постреквизиттер: MB 3301 2-1-0-6</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: менеджменттің жүйелік рационализациясының негіздерін және ресурстардың оңтайлы құны бар бизнестің корпоративтік мақсатына қол жеткізу үшін кәсіпорындардың құрылымдық бөлімшелері мен олардың серіктестерінің интеграцияланған өзара іс-қимылын оқыту.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: логистика менеджерлердің ойлауының жаңа тәсілі ретінде. Логистикалық жүйелердегі шығындар мен шығындар арасындағы қақтығыстар. Экономикалық ымыраға келу. Логистикалық жүйелердегі шығындарды азайту әдістері. Кәсіпорынды басқарудағы ақпараттық логистиканың рөлі.</p> <p>Оқу нәтижесі: ағымдық процестерді басқарудың логистикалық принциптері мен әдістерін қолдана білу.</p>
28	8 (БазП)	<p align="center">SMM 4307 «Стратегиялық менеджмент және маркетинг» 2-3-0-8</p> <p align="center">Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3 MHR 1209 3-2-0-1,2 Постреквизиттер: -</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: студенттерде ішкі фирмалық басқару концепциясы сияқты стратегиялық менеджмент пен маркетинг туралы нақты түсінігін қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: Стратегиялық менеджменттің моделі. Стратегиялық менеджменттің жүйесі. Стратегиялық концепция. Ұйымның маңызды кіші жүйесінің стратегиясы «Стратегиялық пирамида». Бәсекелестіктің екі түрі. Стратегиялық және тактикалық менеджменттерді салыстыру.</p> <p>Оқу нәтижесі: операциялық маркетингтің есептерін шығару және қоя білу; ұйымның дамуының корпоративтік, бәсекелестік және функциональдық стратегиясын өңдей білу.</p>	<p align="center">// НММ 4307" Халықаралық менеджмент және маркетинг» 2-3-0-8</p> <p align="center">Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3 MHR 1209 3-2-0-1,2 Постреквизиттер: -</p> <p>Пәнді оқытудың мақсаты: қазіргі менеджмент және маркетинг парадигмасына сәйкес ұйымды басқарудың әдістемесі мен практикасы бойынша теориялық білім мен практикалық дағдылар кешенін қалыптастыру болып табылады.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: халықаралық маркетинг пен менеджменттің негізгі ұғымдары; халықаралық компаниялар; Халықаралық бизнес стратегиясы; компаниялардың әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігі; халықаралық маркетингтік зерттеулер; халықаралық компаниялардың өткізуді ұйымдастыру және тауар қозғалысы жүйесі</p> <p>Оқыту нәтижелері: халықаралық қызметтегі нақты практикалық міндеттерді шешу үшін классикалық маркетинг пен менеджменттің теориялық ережелерін, идеялары мен әдістерін қолдану.</p>
		MShKT 13 Маркетингтік және шаруашылық қызметтің талдауы модулі	
29	8 (БазП)	<p align="center">MT 2309 «Маркетингтік талдау» 2-3-0-6</p> <p align="center">Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3 Постреквизиттер: MB 4304 12-2-0-7</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: маркетингтік зерттеуде теоретикалық негіздер қалыптастыру, олардың практикалық түрде іске асыруды меңгеру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: Маркетингтік зерттеулердің мәні, мазмұны және оны ұйымдастыру. Маркетингтік талдаудағы ақпарат. Маркетингтік зерттеулердің негізгі бағыттары. Маркетингтік</p>	<p align="center">// MDO 2309 «Маркетингтегі дизайн-ойлау» 2-3-0-6</p> <p align="center">Пререквизиттер: Mar 2208 2-1-0-3 Постреквизиттер: MB 4304 1-2-0-7</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: студенттерде шығармашылық көзқарасты негіздей отырып инженерлік, іскерлік және т.б тапсырмаларды шешу саласында құзіреттерді қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: дизайн-ойлау дүниетанымдық және әдістік қондырғылардың кешені ретінде. Дизайн-ойлаудың кезеңдері: түсіну, идея,</p>

		<p>талдаулардағы ақпарат. Маркетингтік тадауларды жоспарлау. Маркетингтік талдау үрдісі. Компанияның миссиясын, пайымын және маркетинг кешенін талдау. Нарықты сегменттеу және тауарды позициялау тиімділігін талдау. Компанияның өсу стратегиясын талдау. Бизнес ұстанымдарын талдау. Шығынсыздық нүктесі. Нарық сыйымдылығын талдау. Жарнамалық науқанның тиімділігін талдау.</p> <p>Оқу нәтижесі: нарықты сегменттеп, өнімді ұсыну; ABC-талдау жүргізу, портфельді талдау; SWOT-талдау жасау; нарық сыйымдылығын есептеу.</p>	<p>прототип және тест. Эмпатия адамға негізделген дизайн-үрдістің орталығы ретінде. Идеяларды генерациялау.</p> <p>Оқу нәтижесі: инновациялық өнімдерді жасауға арналған дизайн-ойлау әдістерін игеру және әртүрлі қызмет саласындағы шешімдерді қабылдау.</p>
30	8 (БП)	<p>OShKT 4310 «Өндірістік-шаруашылық қызметті талдау» 2-3-0-7</p> <p>Пререквизиттер: Mik 1202 2-1-0-2 Постреквизиттер: IM 4305 0-10-0-8</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: студенттер кәсіпорын қызметін экономикалық талдау саласындағы базалық білімдерді меңгеру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: кәсіпорын қызметін экономикалық талдаудың әдіснамалық негіздері. Факторлардың әсерін өлшеу тәсілдері. Өнімді өндіру мен сатуды талдау. Кәсіпорынның еңбек ресурстарын пайдалануды талдау. Негізгі өндірістік қорларды пайдалануды талдау. Кәсіпорынның кірістілігін талдау. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау.</p> <p>Оқу нәтижесі: кәсіпорын қызметінің негізгі техникалық-экономикалық көрсеткіштері бойынша әртүрлі әдістермен талдау жасау.</p>	<p>// KKT 4310 «Кәсіпорынның қаржылық талдауы» 2-3-0-7</p> <p>Пререквизиттер: Mik 3206 2-1-0-5 Постреквизиттер: InM 4305 0-10-0-8</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: студенттер кәсіпорынның қаржы-шаруашылықтық қызметінің принципі, талдау әдістері мен диагностикасы жайлы білім кешенін меңгеру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: кәсіпорынның қаржы-шаруашылықтық қызметін талдау мен диагностикасының теориялық негізі. Кәсіпорынның өндірістік ресурстары мен шаруашылық қызметінің қолдануын талдау әдістері. Инвестиция тиімділігінің экономикалық бағалауы.</p> <p>Оқу нәтижесі: кәсіпорын қызметінің экономикалық тиімділігінің арттыру мақсатындағы басқарушылық шешімдерді жасай алу.</p>
31	5 (БП)	<p>IM 4310 «Инновациялық маркетинг» 1-2-0-8</p> <p>Пререквизиттер: Mag 2208 2-2-0-3 Постреквизиттер: -</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: студенттерде инновациялық үрдістерді басқару механизмі туралы жалпылай ұғымды қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: инновацияларды сатып алу және сату және жасау мотивациясы. Ұйымның инновациялық патенциалын бағалау. Ғылыми-техникалық өнімге сұранысты талдау. Инновациялық өнімге арналған бәсекелестік артықшылықтар. Жедел инновациялық маркетинг.</p> <p>Оқыту нәтижесі мәселелерінде жоспарлау, болжау және инновациялық стратегияны тандау сұрақтарында өз бетінше шешім қабылдау.</p>	<p>// InM 4310 «Интернет-маркетинг» 1-2-0-8</p> <p>Пререквизиттер: AKT 1105 1-0-2-2 Постреквизиттер: -</p> <p>Пәнді оқыту мақсаты: әлемдік нарықтың жұмыс істеуінің негізгі механизмдері туралы білімдерді қалыптастыру.</p> <p>Негізгі бөлімдердің мазмұны: халықаралық маркетингтің мәні мен тұжырымдамасы. Компанияның халықаралық макро және микроортасы. Әлемдік нарыққа шығудағы маркетинг кешені. Халықаралық маркетингтегі тауар жылжыту жүйесі. Халықаралық коммуникациялық стратегиялар.</p> <p>Оқыту нәтижелері: халықаралық нарық зерттеулерін жүргізу, нарық сыйымдылығын және оның даму бағыттарын бағалау.</p>

ИКМ каф.меңгерушісі

Стеблякова Л.П.