

Программа «Коммерческая деятельность»

Получаемое образование:

Высшее профессиональное образование первого уровня

Длительность и объем обучения:

2,5 года (5 семестров); 80 кредитных пунктов

Требования к абитуриентам:

Общее среднее образование

Форма обучения:

Дистанционное обучение

Квалификация:

Специалист по маркетингу и торговле

Плата за обучение:

Ls 445 в семестр

Цели, задачи и планируемые результаты программы

Учебная программа «Коммерческая деятельность» предлагает получить общую базу теоретических знаний об управлении и социологии, что, в свою очередь, дает возможность при дальнейшем обучении моделировать и развивать различные теории и практики управления в процессах руководства и организации различных учреждений и предприятий. Курсы по маркетингу, микроэкономике и макроэкономике, психологии, предпринимательской деятельности, подготовке и управлению проектами, маркетинговому планированию и рекламе, управлению продажами создают основу для дальнейшего профессионального образования.

В процессе освоения материала происходит ознакомление с маркетинговыми целями и задачами предприятия, этапами планирования маркетинга, достижения результата, раскрываются разноплановые черты характера и качества, необходимые руководителю, а также формы и методы работы, и способы их усовершенствования.

Учебные курсы расположены в логическом порядке: соблюден принцип последовательности, который позволяет студентам постепенно совершенствовать себя как в профессиональном, так и в личном плане.

Цель программы, методом дистанционного обучения подготовить специалиста по маркетингу и торговле высокого уровня.

Цель учебных курсов – предоставить студентам возможность получить практические навыки по выбранной специальности, заложив основные представления, знания и умения, необходимые на всех этапах организационной работы, и предоставив обзор всех процессов, которые происходят на предприятии или учреждении и в их структурных единицах.

Задачи программы:

1. Подготовить квалифицированных и конкурентоспособных как в Латвии, так и зарубежом специалистов по маркетингу и торговле
2. Увеличить мотивацию по освоению выбранной специальности; на общеобразовательных курсах предоставить всеобъемлющие знания, которые расширят кругозор учащегося и расширят его взгляд на мир
3. Организовать учебный процесс таким образом, чтобы на профильных курсах у учащегося была возможность получить, а также закрепить на практике необходимые знания и навыки по выбранной специальности

4. Для того, чтобы у учащегося была возможность проверить теоретические знания на практике и выбрать тему квалификационной работы, в 3 и 4 семестре предоставить логично и последовательно организованные Практику продаж и Практику товароведения.
5. После всех успешно выполненных требований учебной программы предоставить возможность получить специализацию «Специалист по маркетингу и торговле», разработав квалификационную работу, в которой студент продемонстрирует умение связать полученный теоретический материал с практикой, проанализировав выбранную тему с помощью проведенных исследований
6. Обеспечить возможность продолжить получение высшего образования по конкретной специальности

Планируемый результат

1. Подготовить квалифицированных и конкурентоспособных специалистов по маркетингу и торговле
2. Способствовать профессиональному, социальному и личностному росту выпускников, который помог бы им создать успешную карьеру и внести свой вклад в поднятие благосостояния общества.
3. Подготовить студентов к учебе для получения высшего образования 2-го уровня

Колледж управления бизнесом – это высшее учебное заведение. Если вас интересует получение высшего профессионального образования в сфере управления бизнесом, выбирайте учебу в Колледже!

Другие учебные заведения Латвии также предлагают обучение в сфере бизнеса. Отличие Колледжа управления бизнесом в том, что обучение здесь проходит дистанционно – это заочное обучение в электронном информационном пространстве.

Дистанционное обучение отлично подходит для занятых и самомотивированных людей, которым необходимо высшее образование, но нет возможности учиться очно. Многие курсы проходят в электронном варианте. Э-обучение – это эффективная форма дистанционного обучения.

Все учащиеся могут бесплатно пользоваться обширной библиотекой профессиональной литературы.

План обучения

| Учебные курсы | 1 сем. | 2 сем. | 3 сем. | 4 сем. | 5 сем. | Кредитные пункты | Вид проверки |
|--------------------------------------|----------|----------|-----------|----------|-------------|---------------------|-----------------|
| ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ КУРСЫ | 2 | 2 | 20 | 4 | IE/E | | |
| Информатика I,II | | | | | | | |
| Психология общения I,II | 2 | 2 | | | | 4 | зачет / экз. |
| Бизнес -английский I,II | | | 2 | 2 | | 4 | зачет / экз. |
| Маркетинг I,II | 2 | 2 | | | | 4 | зачет / Экз. |
| Организационная психология I,II | | | 2 | 2 | | 4 | зачет / Экз. |

| Учебные курсы | 1сем. | 2сем. | 3сем. | 4сем. | 5сем. | Кредитные пункты | Вид проверки |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------------|-----------------|
| ПРОФИЛЬНЫЕ КУРСЫ | 36 | | | | | | |
| ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА | 26 | | | | | | |
| Статистика | | | | 2 | | 2 | Зачет |
| Микроэкономика | | | 3 | | | 3 | Экз. |
| Макроэкономика | | | | 3 | | 3 | Экз. |
| Юриспруденция | 2 | | | | | 2 | Зачет |
| Коммерческое право | | 2 | | | | 2 | Зачет |
| Предпринимательство | | | | | 2 | 2 | Зачет |
| Подготовка и управление проектами | 2 | | | | | 2 | Зачет |
| Управление продажами | | | 2 | | | 2 | Зачет |
| Профессиональное обслуживание клиентов | 2 | | | | | 2 | Зачет |
| Маркетинговое планирование и реклама | | 2 | | | | 2 | Зачет |
| Основы бухгалтерии | | | | | 2 | 2 | Зачет |
| Международная торговля | | 2 | | | | 2 | Зачет |
| НА ВЫБОР (учащийся выбирает предметов на 10 кредитных пунктов)* | 10 | | | | | | |
| Социально-психологические тренинги | x | | | | | 2 | Зачет |
| Проф.здоровье, безопасность и гражданская оборона | | | x | | | 2 | Зачет |
| Логистика | | x | | | | 2 | Зачет |
| Деловой этикет | x | | | | | 2 | Зачет |
| История мировой культуры I | | | | x | | 2 | Зачет |
| История мировой культуры II | | | | | x | 2 | Зачет |
| Управление человеческими ресурсами I | | | | x | | 2 | Зачет |
| Управление человеческими ресурсами II | | | | | x | 2 | Зачет |
| Менеджмент | | | x | | | 2 | Зачет |
| Искусство публичного выступления | | x | | | | 2 | Зачет |
| ПРАКТИКА | 16 | | | | | | |
| Практика по продажам | | | | 8 | | 8 | Зачет |
| Практика по товароведению | | | 8 | | | 8 | зачет |
| КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА | 8 | | | | | | |
| Квалификационная работа | | | | | 8 | 8 | защита |
| Всего : | 14 | 18 | 15 | 19 | 14 | 80 | |