

ЭКОНОМИКА ФАКУЛЬТЕТИ

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ ЖӘНЕ ЛОГИСТИКА»

БЕКІТІЛДІ

Ғылыми кеңес отырысында  
«Тұран» Университеті» мекемесі  
№ \_\_\_ хаттама "\_\_\_" \_\_\_\_\_ 2020  
ж. ОӘК отырысында мақұлданды  
№ \_\_\_ хаттама "\_\_\_" \_\_\_\_\_ 2020 г.  
ОӘЖ жөніндегі проректор  
\_\_\_\_\_ Абдиев К. С.

МОДУЛЬДІ БІЛІМ БАҒДАРЛАМАСЫ

Білім бағдарламасының шифрі мен атауы: **6B04107 – «Маркетинг»**

Академиялық дәреже: 6B04107 бағдарламасы бойынша  
экономика және бизнес бакалавры

Дайындалды		Келісілді		
Т.Ә.А., қызметі, ғылыми атағы және дәрежесі		ОӘ және ЖТ жөніндегі проректор	Абдиев К.С.	
Мусалиева Р.Д., «Маркетинг және логистика» кафедрасының меңгерушісі, т.ғ.к.		Сыртқы байланыс, халықаралық аккредитация және ЖОО кейінгі білім бойынша проректор	Тусупова Л.А.	
		АСД директоры	Тусупова С.А.	
		БПО және ҚО директоры	Паршина Г.Н.	
		Факультет деканы	Разакова Д.И.	

«Маркетинг және логистика»  
Кафедра мәжілісінде талқыланады  
Хаттама №\_\_\_от «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 г.  
Кафедра меңгерушісі \_\_\_\_\_ Мусалиева Р.Д.

Алматы, 2020

## Білім бағдарламасының құрылымы

1	<b>Білім беру бағдарламасының жалпы сипаттамасы</b>	
1.1	Түсініктеме жазба	
1.2	Білім беру бағдарламасының мақсаты	
1.3	Кәсіби қызмет саласының сипаттамасы	
1.4	Білім беру бағдарламасына түсетін талапкерлердің дайындық деңгейіне қойылатын талаптар	
2	<b>Күтілетін құзіреттілік білім нәтижесіне қойылатын талаптар</b>	
2.1	Білім беру нәтижесі	
2.2	Әмбебап (жалпы) құзіреттілік	
2.3	Пәндік-мамандандырылған құзіреттілік	
2.4	6В04107 – «Маркетинг» мамандығы түлектерінің біліктілік моделі»	
2.5	Білім беру нәтижесінің матрицасы	
2.6	Құзіреттілік матрицасы	
3	<b>Білім нәтижесін бағалау саясаты (ағымдық, аралық және қорытынды)</b>	
4	<b>Білім бағдарламасы бойынша оқыту құрамы</b>	
4.1	Барлық оқу кезеңіндегі (модульдік жүйе бойынша) бакалавр білім беру бағдарламасының оқу жоспары*	Ф УТ 705–15–19 (бакалавриат)
4.2	Білім беру модулінің каталогы (міндетті, жалпы университеттік, элективті)	Ф УТ 705–23–19

\* пререквизиттерді қоса отырып, білім беру модулін бөлуді, еңбек сиымдылығын және оқу жүктемесін бөлуді қарастырады.

## **1 Білім бағдарламасының жалпы сипаттамасы**

### **1.1 Түсініктеме жазба**

Қазақстан Республикасының мемлекеттік білім беру бағдарламасына сәйкес білім берудің негізгі жалпыұлттық мақсаты - сапалы жоғары білім алуда қоғамның, мемлекеттің және жеке тұлғаның мүдделерін қанағаттандыру, әрбір адамға білім берудің мазмұнын, нысанын және мерзімін таңдауда кең мүмкіндіктер беру болып табылады.

Білім беру бағдарламасы таңдалған бағдарлама тұжырымдамасының, "Тұран" университетінің миссиясы мен мақсаттарына сәйкестігін көрсетеді, білім алушылар контингентінің ерекшеліктерін, олардың білім беру сұраныстарын, мүмкіндіктері мен қажеттіліктерін анықтайды.

Білім беру бағдарламасы Қазақстан Республикасының Жоғары білім беру саласындағы нормативтік-құқықтық базасын ескере отырып құрастырылған. Білім беру стандартында ҚР МЖМБС 5.03.001-2011 «Жоғары кәсіби білім. Бакалавриат. Негізгі ережелер» мамандықтың типтік оқу жоспарына сілтеме жасалған.

Білім беру бағдарламасының құрылымында оқу нәтижелері көрсетілген, бітірушінің біліктілік деңгейлері мен негізгі құзыреттіліктері сипатталған.

### **1.2 Білім бағдарламасының мақсаты**

6B04107 - "Маркетинг" мамандығы бойынша бакалавриат білім беру бағдарламасы дайындықтың осы бағыты бойынша МЖМБС-ны іске асыруды әдістемелікті қамтамасыз етуге және соның негізінде студенттердің жеке қасиеттерін дамытуға, сондай-ақ маркетингтік қызмет саласындағы стандарттардың талаптарына сәйкес жалпы мәдени (әмбебап) және кәсіби құзыреттерді қалыптастыруға бағытталған.

«Тұран» университетінің білім саласындағы саясаты білім беруді дамытудың 2011-2015 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын іске асыру аясында әзірленген, бұл «Тұран» университетінің дамуының негізгі бағыттарын, мақсаттары мен міндеттерін, принциптерін, саясаты мен миссиясын анықтайтын бағдарламалық құжат болып табылады: «қоғам игілігі үшін Мәдениет, Білім және ғылым» әлемдік деңгейдегі білім беру және ғылыми-зерттеу мекемелерін жаңғырту және жедел қалыптастыру жолында

«Маркетинг» білім беру бағдарламасының миссиясы – «бітірушіге таңдаған қызмет саласында табысты жұмыс істеуге және еңбек нарығында табысты болуға, басқару қызметінің, іскерлік белсенділіктің принциптері мен әдістерін меңгеруге, жоғары кәсіби құзыреттілік негізінде тиімді маркетингтік шешімдер қабылдай алуға мүмкіндік беретін жалпы мәдени (әмбебап): әлеуметтік-жеке, Жалпы ғылыми, аспаптық және кәсіби құзыреттіліктерді қалыптастыру»

6B04107 – «Маркетинг» білім беру бағдарламасының мақсаты ҚР МЖМБС және осы мамандық бойынша Типтік оқу жоспарын жүзеге асыруды қамтамасыз ету және осының негізінде студенттердің жеке қасиеттерін (ұйымшылдық, жауапкершілік, дербестік, этикалық құндылықтарға бейімділік, мақсатқа жетудегі табандылық) дамыту, сондай-ақ нарықты сегменттеу, мақсатты сегменттерді таңдау, шаруашылық жүргізуші субъектілердің тауарларын/қызметтерін позициялау (қайта позицияландыру), корпоративтік және құрал-саймандарды әзірлеу, маркетингтік қызмет саласындағы стандарттар талаптарына сәйкес жалпы мәдени (әмбебап) және кәсіби стратегиялар.

Тәрбие саласында бакалавриаттың 6B04107 – «Маркетинг» мамандығы бойынша білім беру бағдарламасының мақсаты студенттердің шығармашылық белсенділігіне, жалпы мәдени өсуіне және әлеуметтік ұтқырлығына ықпал ететін жеке қасиеттерін дамыту болып табылады: мақсатқа жетудегі мақсаткерлік, ұйымшылдық, еңбекқорлық, жауапкершілік, дербестік, азаматтық, этикалық құндылықтарға бейімділік, төзімділік, табандылық.

**6B04107 – «Маркетинг» білім беру бағдарламасының бірегейлігі** - бағдарламаның практикаға бағытталуынан, бизнес-білім беруді интеграциялаудан (ББ әзірлеуге бизнес-құрылым өкілдері, тәжірибе-мамандар, сарапшылар, компания басшылары белсенді қатысады) және маркетинг саласындағы қазіргі заманғы білім трендтеріне сәйкес келеді. Білім алушылар қазақстандық Маркетинг Қауымдастығының қызметіне белсенді тартылған, сондай-ақ қауымдастық өкілдері практикалық сабақтар, тренингтер, мастер-класстар, семинарлар жүргізеді.

«Маркетинг» ББ ерекшеліктері мен артықшылықтары:

- қазіргі заманғы нарық талаптарына және жұмыс берушілердің сұранысына сәйкес білім беру бағдарламасының инновациялық курстары: бакалавриатта-«Интернет-маркетинг», «сандық маркетинг», «Трейд-маркетинг»; «кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін маркетингтік басқару»;

- негізгі құзыреттілікті қалыптастыруға ықпал ететін оқытудың интерактивті әдістерін қолдану (интерактивті дәрістер, жарнамалық бейнероликтер, кейс-стади, рөлдік және іскерлік ойындар, презентациялар, бизнес-жобалар);

- практикаға бағытталған оқыту (мастер-класстар, , практик-мамандарды шақыра отырып қонақ және бинрлы дәрістер жүргізу, коммерциялық құрылымдарда көшпелі сабақтар өткізу, компанияға экскурсиялар, жетекші фирмалардың практик маркетингтік бағдарламаларын, сондай-ақ ҚМА өкілдерін сабақ жүргізуге тарту);

- оқу үрдісінде компьютерлік технологияларды қолдану (онлайн режимінде тестілеу) kahoot.it, Adobe connect бағдарламалық қамтамасыз ету базасында онлайн режимінде сабақ жүргізу, қолданбалы оңтайландыру міндеттерін шешу және Excel бағдарламасында іскерлік ойын өткізу, Marketing Expert бағдарламасын пайдалана отырып маркетингтік талдау жүргізу, Ecomom және U-3 Тестілеу бағдарламаларын пайдалана отырып компьютерлік тестілеу, онлайн сауалнама жүргізу үшін Google интернет-құралын пайдалану);

- ҚМА аясында өткізілетін ғылыми-зерттеу конференциялары мен дөңгелек үстелдерге, «Turan Innovations» бизнес-жобалар конкурсына, «Жас Тұран» студенттік ғылыми конференциясына студенттердің белсенді қатысуы, «Маркетинг және логистика» кафедрасының ғылыми жобаларын әзірлеуге оқушыларды тарту, сондай-ақ республикалық және халықаралық маңызы бар олимпиадалар мен конкурстарға студенттердің қатысуы, онда олар жүлделі орындарға ие болуды ұйымдастыру;

- екі дипломды білім беру бағдарламаларын іске асыру үшін «Маркетинг» мамандығының оқу жоспарын шетелдік жоғары оқу орындарының білім беру бағдарламаларымен үйлестіру;

-практикалық тапсырмаларды, баспасөз конференцияларын, презентацияларды, бизнес-жобаларды және т.б. орындау барысында білім алушылардың креативті, шығармашылық ойлауын қалыптастыру және дамыту, оңтайлы және тиімді маркетингтік шешімдерді, соның ішінде ерекше және бірегей шешімдерді қабылдауға ықпал етеді;

- «Тұран» университетінің «Маркетинг» мамандығы бойынша бітірушілердің білімі мен кәсіби біліктілігі жоғары. Оған дәлел олардың жұмысқа орналасу пайызымен расталады;

### **1.3 Кәсіби қызмет саласының сипаттамасы**

МЖМБС - ға сәйкес, осы дайындық бағыты бойынша 6B04107-«Маркетинг» мамандығы бойынша бакалаврдың кәсіби қызмет саласы кез-келген ұйымдық-құқықтық нысандағы (коммерциялық, коммерциялық емес, мемлекеттік, муниципалдық) ұйым болып табылады, онда бітірушілер басқару аппаратының әр түрлі қызметтерінде (мемлекеттік және жергілікті басқару органдарында, бітірушілер жеке ісін жасаушы және дамытушы кәсіпкерлер болып табылатын құрылымдарда) орындаушы немесе басшы ретінде жұмыс істейді.

6B04107 – «Маркетинг» мамандығы бойынша бакалаврдың кәсіби қызметінің ерекшелігі - маркетингтің қызметі нарықтағы тиімді қызмет және бәсекелестер мен тұтынушылар ерекшеліктерін, кәсіпорынның ішкі мүмкіндіктерін, салалық ерекшеліктерді, пайдаланылатын технологияларды, өндірісті және басқаруды ұйымдастыруды ескере отырып бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету мақсатында ұйымдағы маркетинг қызметінің жұмысын және оның басқа бөлімшелермен және ұйымдармен өзара әрекеттесуін қамтамасыз етуге бағытталған.

6B04107 – «талдаушы маркетинг» ББ түлегі әр түрлі мемлекеттік, коммерциялық емес, қоғамдық және бизнес-құрылымдарда жұмыс істей алады: қызмет көрсету кәсіпорындары, экономикалық саланың түрлі ұйымдарында, өндірістік және делдалдық кәсіпорындарда, сауда және қаржылық фирмаларда, логистикалық және телекоммуникациялық компанияларда, ғылыми-зерттеу және білім беру мекемелерінде, зерттеу, талдау, ақпараттық агенттіктерде, консалтингтік компанияларда, бизнес-орталықтарда, IT-компанияларда, сервистік фирмаларда және т. б.

Кәсіби даярлықтың осы бағыты бойынша қызмет объектілері болып келсілер табылады.:

- маркетинг кешені;
- түрлі ұйымдық-құқықтық нысандағы ұйымдардың маркетингтік қызметін басқару процестері;
- маркетингтік стратегиялар .

6B04107 – «Маркетинг» мамандығы бойынша бакалавр дайындайтын кәсіби қызметтің нақты түрлері:

- ұйымдастырушылық-басқарушылық қызмет;
- ақпараттық-аналитикалық;
- кәсіпкерлік;
- тауарлы-өндірістік;
- өткізу;
- жарнамалық-коммуникациялық;
- экономикалық-басқару, оның ішінде жобалық-жоспарлы.

Мүдделі жұмыс берушілердің сұраныстарына сәйкес бакалавр маман- нарықтың кәсіби маркетингтік зерттеулерін жүргізуге, маркетингтік стратегияны қалыптастыруға және оның тиімділігін бағалауға дайындалған.

#### **1.4 Білім беру бағдарламасына түсетін талапкерлердің дайындық деңгейіне қойылатын талаптар**

6B04107 – «Маркетинг» бағыты бойынша білім алуға түсуші талапкердің толық орта (жалпы немесе кәсіптік) білімі туралы мемлекеттік үлгідегі құжаты болуы керек және қабылдау ережесіне сәйкес Ұлттық бірыңғай тестілеуді (ҰБТ) немесе кешенді тестілеуді (КТ) тапсыру туралы сертификаты болуы тиіс.

Қабылдау ережелері жыл сайын университеттің Ғылыми кеңесінің шешімімен белгіленеді. Қажетті құжаттар тізімі университетке қабылдау ережелерімен анықталған. Жоғары базалық білім берудің білім беру бағдарламасы бойынша оқыту - жалпы, орта және орта кәсіптік білім, сондай-ақ Қазақстан Республикасының бакалавриат мамандықтарының жіктеуішіне сәйкес жоғары кәсіптік білім негізінде жүзеге асырылады.

## 2 Күтілетін құзыреттілік білім нәтижесіне қойылатын талаптар

### 2.1 Білім беру нәтижесі

«Маркетинг» білім беру бағдарламасын меңгеру барысында бакалавр қол жеткізілген білім нәтижелеріне сәйкес:

- жазбаша және ауызша сөйлеу мәдениетін меңгеруді көрсете отырып, тұлғааралық және кәсіби өзара іс-қимыл міндеттерін шешу үшін мультитазалық және мультимәдени коммуникацияға, өз позициясын дәлелді баяндай білу (PO1);

- нарықты және бизнес-үдерістерді талдау, кәсіпкерлік қызметте мақсаттарға жету үшін басқарудың қазіргі заманғы әдістерін қолдану (PO2);

- командада жұмыс істеу, салааралық коммуникацияларды және көшбасшылық қасиеттерді, бейконфликтсіз қарым-қатынас дағдыларын меңгерген (PO3);

- жаңа жағдайларға бейімделу және ішінара белгісіздік режимінде жұмыс істеу, дербес, автономды шешімдер қабылдау (PO4);

- мәдени және әлеуметтік-экономикалық проблемаларды шешу үшін басшылықпен және командада жобалық қызметті жүзеге асыру (PO5);

- сыни талдау негізінде стандартты кәсіби жағдайларда шешімдер табу, жеке кәсіби қызметті жоспарлау (PO6));

- кәсіби міндеттерді шешу кезінде тиісті сандық технологияларды, құралдарды, базалық әдістерді, теорияларды қолдану (PO7);

- маркетингтік жағдайлар мен проблемалардың креативті және тиімді шешімдерін әзірлеу, сондай-ақ интернет кеңістігінде кәсіби қатысу үшін қазіргі заманғы маркетингтік рәсімдерді, құралдарды, әдістерді, технологияларды пайдалануды практикаға алу ( PO8);

- маркетингтік зерттеулер жүргізу әдістемесі, маркетингтік қызметті талдау, ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында оңтайлы Маркетингтік Шешімдер қабылдау саласында білім мен дағдыларды қолдану (PO9);

- маркетингтік стратегияларды, маркетингтің стратегиялық және тактикалық жоспарларын әзірлеу және практикада іске асыру, ұйымның маркетингтік қызметін бақылауды және бағалауды жүзеге асыру (PO10);

- салалық ерекшелікті және іс-әрекеттің аумақтық қамтылуын ескере отырып, коммерциялық емес ұйымдарда, өнеркәсіп салаларында, айналым және қызмет көрсету салаларында ұйымдардың қызметінде маркетинг кешенін тиімді қолдану (PO11);

- тауарлар мен қызметтердің алға жылжуы мен сатылуын, сауда маркасын, тұтынушылардың мінез-құлқын, клиенттермен өзара қарым-қатынасты тиімді басқару, ұйымның имиджін қалыптастыру (PO12)

Білім беру бағдарламасын меңгеру нәтижелері бітірушінің алған құзыреттіліктерімен анықталады, яғни оның кәсіби қызмет міндеттеріне сәйкес білімін, іскерлігін және жеке қасиеттерін қолдану қабілеттілігімен анықталады.

6B04107 – «Маркетинг» мамандығының «бакалавр» біліктілігі (дәрежесі) келесі құзыреттерге ие болуы керек.

### 2.2 Әмбебап (жалпы) құзіреттілік

#### 2.2.1 Әлеуметтік-тұлғалық:

- дүниежүзілік тарихи үдерісте Қазақстанның орнын анықтай білу (ОК 1);

- командада жұмыс істей білу (ОК 2);

- қоршаған ортамен өзара іс-қимыл жасай білу (ОК 3);

- шет тілді ортада тілдік дағдылар және бейімделу қабілеті (ОК 4);

- жеке және кәсіби өсу қабілеті (ОК 5);

- мінез-құлықтың этикалық және мәдени нормаларын меңгеру (ОК 6);

- қоғамдық сананы жаңғырту міндеттерін шешу контексінде білім алушылардың әлеуметтік-гуманитарлық дүниетанымын қалыптастыру (ОК 7).

### 2.2.2 Soft Skills (аспантық, жүйелік):

- өз ұстанымын дәлелдей білу (ОК 8);
- өз ойларын нақты, қисынды баяндай білу, мәселенің мәнін қалыптастыру және міндеттер қою, өз идеяларын тиімді ұсына білу (ОК 9);
- көшбасшы бола білу, даулы жағдайларды шешу қабілеті (ОК 10);
- қазіргі заманғы ақпараттық технологиялар мен АКТ дағдыларын меңгеру: бағдарламалық қамтамасыз ету, Web-design, E-commerce, Digital-маркетинг, Internet of Things, Big Data (ОК 11);
- ұйымдарды, бөлімшелерді, командаларды, бизнес-процестерді, жобаларды басқару, оңтайлы басқару шешімдерін қабылдау қабілеті (ОК12)

## 2.3 пәндік-мамандандырылған (кәсіби) құзыреттер

### 2.3.1 Жалпы кәсіби құзыреттер

- 6В04107 – «Маркетинг» мамандығы бойынша бітірушінің кәсіпқойлығы оның құзыреттерімен анықталады:
- кәсіби қызметте ҚР құқықтық жүйесі мен заңнамасын білу қабілеті (ОПК 1);
- бастапқы басқару дағдылары және өзін-өзі дамыту мүмкіндігі (ОПК 2);
- өз бизнесін құру және сүйемелдеу (ОПК 3);
- зерттеу тәсілі негізінде бизнес ортада бағдарлай білу, әлеуметтік-экономикалық процестерді талдау (ОПК4);

## 2.3 пәндік-мамандандырылған (кәсіби) құзыреттер

### 2.3.1 Жалпы кәсіби құзыреттер

- 6В04107 – «Маркетинг» мамандығы бойынша бітірушінің кәсіпқойлығы оны құзыреттерімен анықталады:
- кәсіби қызметте ҚР құқықтық жүйесі мен заңнамасын білу қабілеті (ОПК 1);
- бастапқы басқару дағдылары және өзін-өзі дамыту мүмкіндігі (ОПК 2);
- өз бизнесін құру және сүйемелдеу (ОПК 3);
- зерттеу тәсілі негізінде бизнес ортада бағдарлай білу, әлеуметтік-экономикалық процестерді талдау (ОПК4);
- экономикалық құбылыстар мен заңдылықтарды ғылыми тану әдістерін тәжірибеде қолдана білу, Графикалық, кестелік және аналитикалық әдістермен экономикалық есептерді шешу дағдылары (ОПК5).
- нарықты сегменттеу технологиясын маркетингтік жоспарлауда қолдана білу, өнімдер мен бәсекелестердің бәсекеге қабілеттілігін бағалаумен компаниялар мен өнімдерді позициялау (ОПК 6);
- ұйымдастыруды дамытуға бағытталған жоспарлар мен стратегияларды әзірлеу және іске асыру дағдысы (ОПК 7);
- тауарлар мен қызметтерді тұтынушылардың мінез-құлқын талдау, сатып алу артықшылықтарын қалыптастыратын факторларды анықтау қабілеті (ОПК 8);
- сапалы қызмет көрсету бағдарламаларын әзірлеу, қызметтерді іске асыру, сервисті жоғары деңгейде ұйымдастыру (ОПК 9);
- өткізу мен тауар қозғалысын ұйымдастыра білу, тиімді сату техникасы мен әдістерін білу, логистикалық операцияларды жүзеге асыру (ОПК 10);
- салалық ерекшелікті ескере отырып фирманың маркетингтік қызметін ұйымдастыра білу (ОПК 11);
- жарнамалық және PR-акцияларды ұйымдастыру және өткізу, жеке сату, өткізуді ынталандыру және тікелей маркетинг әдістерін қолдану дағдылары (ОПК 12);
- брендинг, мерчендайзинг, трейд-маркетинг, сауда маркаларын әзірлеу және жылжыту технологияларын игеру (ОПК 13);

- халықаралық іскерлік операцияларды жүргізу және халықаралық маркетингтік стратегияларды іске асыру дағдыларын меңгеру (ОПК 14).

## 2.4 6B04107 – «Маркетинг» мамандығы түлектерінің біліктілік моделі»

«Маркетинг» ББ Бакалавриат түлегі қызметінің мақсаты креативті және инновациялық-кәсіпкерлік ойлау, қазіргі заманғы ақпараттық-коммуникациялық және сандық технологияларды қолдану негізінде ұйымның маркетингтік қызметін табысты жүзеге асыруды және тиімді басқаруды қамтамасыз ететін бизнесті жүргізуге арналған шаралар мен тәсілдер кешенін әзірлеу және іске асыру болып табылады.

Кәсіби стандарттарға сәйкес ББ 6B04107 – «Маркетинг» бітірушінің біліктілік моделі 1-қосымшада берілген.

### 6B04107-«Маркетинг» мамандығы түлектерінің біліктілік моделі»

Күзiрет -тiлiк	Бiтiрушi тiлектiң сапалы күзiретi (бiлiктiлiк пен қабiлеттiлiк)		Күзiреттiлiк коды
Жалпы күзiреттiлiк (базалы)	Әлеуметтiк-жеке тұлғалық	Дүниежүзiлiк тарихи үдерiстегi Қазақстанның орнын анықтай бiлу	OK1
		Командамен жұмыс	OK2
		Қоршаған ортамен өзара iс-қимыл жасай бiлу	OK3
		Тiлдiк дағдылар және шет тiлдi ортада бейiмделу қабiлетi	OK4
		Жеке және кәсiби өсу қабiлетi	OK5
		Мiнез-құлықтың этикалық және мәдени нормаларын меңгеру	OK6
		Қоғамдық сананы жаңғырту мiндеттерiн шешу контексiнде бiлiм алушылардың әлеуметтiк-гуманитарлық дүниетанымын қалыптастыру	OK7
	Soft Skills (аспапты, жүйелi)	Идеяларды жасау және өз позициясын дәлелдей бiлу	OK8
		Өз ойларын нақты, қисынды баяндай бiлу, мәселенiң мәнiн қалыптастыру және мiндеттер қою, өз идеяларын тиiмдi ұсына бiлу	OK9
		Көшбасшы бола бiлу, даулы жағдайларды шешу қабiлетi	OK10
		Қазiргi ақпараттық технологиялар мен АКТ дағдыларын меңгеру: бағдарламалық қамтамасыз ету, Web-design, E-commerce, Digital-маркетинг, Internet of Things, Big Data	OK11
		Ұйымдарды, бөлiмшелердi, командаларды, бизнес-процестердi, жобаларды басқару, оңтайлы басқару шешiмдерiн қабылдау қабiлетi	OK12
Жалпы бiлiктiлiк күзiреттiлiк	Кәсiби қызметте ҚР құқықтық жүйесi мен заңнамасын бiлу қабiлетi	ОПК1	
	Бастапқы басқару дағдылары және өзiн-өзi дамыту мүмкiндiгi	ОПК2	
	Өз бизнесiн құру және жетiлдiру	ОПК3	
	Зерттеу тәсiлi негiзiнде бизнес ортада бағдарлай бiлу, әлеуметтiк-экономикалық процестердi талдау	ОПК4	
	Экономикалық құбылыстар мен заңдылықтарды ғылыми тану әдiстерiн тәжiрибеде қолдана бiлу, графикалық, кестелiк және аналитикалық тәсiлдермен экономикалық есептердi шешу дағдылары	ОПК5	
Бiлiктiлiк күзiретi	Бюджет кiрiстерi мен шығыстарының құрылымын талдау дағдысы, кәсiпорынның қаржылық даму жоспарын жасай бiлу, ұйымдарда бухгалтерлiк есеп пен есептiлiктi жүргiзу дағдысы, сақтандыру қызметтерiн көрсету	ПК1	



Компанияның маркетингтік қызметін ұйымдастыра білу, маркетинг тәжірибесінде тауарлық, баға, өткізу және коммуникативтік саясатты әзірлеу және іске асыру	ПК2
Қазіргі заманғы әдістер мен технологияларды пайдалана отырып, нарықтың даму болжамын жасау үшін маркетингтік зерттеулер жүргізу	ПК3
Шаруашылық субъектілерінің қызметіне маркетингтік талдау жүргізу дағдысы	ПК4
Басқарудың маркетингтік технологияларын және оларды өнеркәсіптік маркетингте, халықаралық маркетингте, қызметтер маркетингі, коммерциялық емес ұйымдар маркетингі, Интернет маркетингте қолдану ерекшеліктерін білу	ПК5
Маркетингтік жоспарлауда нарықты сегменттеу технологиясын, өнімдер мен компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін/өнімдер мен бәсекелестердің бенчмаркингін бағалай отырып позициялауда пайдалана білу	ПК6
Ұйымды дамытуға, пәрменді бақылауды жүзеге асыруға бағытталған жоспарлар мен стратегияларды әзірлеу және іске асыру дағдысы	ПК7
Тауарлар мен қызметтерді тұтынушылардың мінез-құлқын талдау, сатып алу артықшылықтарын қалыптастыратын факторларды анықтау қабілеті	ПК8
Сапалы қызмет көрсету бағдарламаларын әзірлеу, қызметтерді іске асыру, сервисті жоғары деңгейде ұйымдастыру	ПК9
Өткізу мен тауар қозғалысын ұйымдастыра білу, тиімді сату техникасы мен әдістерін білу, логистикалық операцияларды жүзеге асыру	ПК10
Салалық ерекшелікті ескере отырып фирманың маркетингтік қызметін ұйымдастыра білу	ПК11
Жарнамалық және PR-акцияларды, жеке сатуды ұйымдастыру және өткізу, өткізуді ынталандыру және тікелей маркетинг әдістерін пайдалану дағдылары	ПК12
Брендинг, мерчандайзинг, трейд-маркетинг, сауда маркаларын әзірлеу және жылжыту технологияларын игеру	ПК13
Халықаралық іскерлік операцияларды жүргізу және халықаралық маркетингтік стратегияларды іске асыру дағдыларын меңгеру	ПК14

## 2.5 Оқу нәтижелерінің матрицасы

6B04107 – «Маркетинг» бакалаврын оқыту нәтижелерінің матрицасы 2-қосымшада берілген.

## 2.6 құзыреттілік матрицасы

ОП 6B04107 – «Маркетинг» бітірушінің құзыреттілік матрицасы 3-қосымшада берілген.

### **3 Оқу нәтижелерін бағалау саясаты (ағымдағы, аралық және қорытынды бақылау)**

Білім алушылардың үлгерімін ағымдағы бақылау ОП 6В04107 – «Маркетинг» - бұл жүйелі, күнделікті және апта сайынғы, оқу бағдарламасына сәйкес аудиториялық сабақтар кестесіне сәйкес оқытушы ағымдағы дәрістік, практикалық, СӨЖ-де жүргізетін білім алушылардың білімін және СӨЖ нәтижелерін тексеру.

Білім алушылардың үлгерімін аралық бақылау - бұл оқытушының семестрдің 8 және 15 апталарында өткізетін, оқылатын пәннің бөлімдерін, модульдерін, блоктарын және т.б. оқу нәтижелері бойынша білім алушылардың оқу жетістіктерін тексеру және ағымдық бақылау қорытындысын шығару.

Білім алушыларды аралық аттестаттау (жалпы пән бойынша қорытынды бақылау/емтихан) - білім алушылардың бір оқу пәнінің бір бөлігінің немесе барлық көлемінің мазмұнын меңгеру сапасын бағалау мақсатында оны оқу аяқталғаннан кейін жүргізілетін рәсім.

### **4 Білім беру бағдарламасы бойынша оқыту мазмұны**

4.1 Барлық оқу кезеңіне бакалавриаттың білім беру бағдарламасының оқу жоспары (модульдік жүйе бойынша) 5-қосымшада келтірілген.

4.2 Элективті Модульдер каталогы (міндетті, жалпыуниверситеттік, элективті) 5-қосымшада келтірілген.

## ББ 6В04107 – «Маркетинг» түлектерінің біліктілік моделі

Біліктілік қызмет түрі	Еңбек функциясы	Біліктілік талаптары	Лауазымдар атауы	Біліктілік деңгейі
Маркетинг кешенінің құралдарын пайдалана отырып маркетингтік зерттеу жүргізу технологиясы	Маркетингтік зерттеулер жүргізуге дайындық	<p><b>1. Функциялары:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-мәселелерді анықтау және зерттеу мақсаттарын қалыптастыру;</li> <li>- маркетингтік зерттеу жүргізуді жоспарлау;</li> <li>- маркетингтік құралдарды анықтау, олардың көмегімен кешенді зерттеу нәтижелері алынады;</li> <li>-маркетингтік зерттеу жүргізу жоспарын дайындау және келісу;</li> <li>- бастапқы және қайталама маркетингтік ақпаратты іздеу;</li> <li>-тауарлар мен қызметтер нарығының конъюнктурасын талдау;</li> <li>-маркетингтік зерттеу жүргізу үшін техникалық тапсырманы әзірлеу;</li> <li>- маркетингтік зерттеу жүргізу мерзімі мен талаптарын белгілеу;</li> <li>-маркетингтік зерттеу бюджетін анықтау.</li> </ul> <p><b>2. Білім:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-маркетингтік ақпараттың түрлері мен көздері;</li> <li>- маркетингтік зерттеудің әдістері мен құралдары;</li> <li>- маркетингтік қызметті реттейтін нормативтік құқықтық актілер;</li> <li>- әлеуметтік зерттеулер жүргізу ерекшеліктері;</li> <li>-жүйелік талдау принциптері;</li> <li>- статистикалық есептерді орындау үшін қолданбалы офистік бағдарламаларды қолдану әдістері.</li> </ul> <p><b>3. Дағдылар мен біліктер:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- маркетингтік зерттеу жүргізу үшін маркетингтік ақпаратты жинау әдістерін, сақтау және өңдеу құралдарын қолдану;</li> <li>-қолайлы маркетингтік құралдарды анықтау және оларды маркетингтік зерттеу жүргізу үшін қолдану;</li> <li>-маркетингтік зерттеу жүргізудің кешенді жоспарын дайындау;</li> <li>-ағымдағы нарықтық конъюнктураны талдау;</li> <li>-маркетингтік зерттеуді орындау үшін нақты техникалық тапсырманы құру.</li> </ul>	Маркетинг жөніндегі маман, маркетингтік зерттеулер бойынша маман, талдаушы	Бакалавр 6 деңгей НРК
	Маркетинг кешені құралдарын қолдану негізінде жүргізілген	<p><b>1. Функциялары:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-бастапқы және қайталама маркетингтік ақпаратты жинауды ұйымдастыру;</li> <li>-респонденттерге сауалнама жүргізу, бақылау, фокус-топтар, терең интервью жүргізу;</li> <li>-алынған деректерді математикалық статистика әдістерінің көмегімен өңдеу;</li> <li>-маркетингтік зерттеулер нәтижелері бойынша есептер мен ұсыныстар дайындау;</li> </ul>	Маркетинг жөніндегі маман, маркетингтік	Бакалавр 6 деңгей НРК

	маркетингтік зерттеулер	<p>-тауар және баға саясатын жетілдіру бойынша ұсыныстар қалыптастыру;  -өткізу және сату жүйелерін, ұйымның тауарларды (қызметтерді) жылжыту жүйесін жетілдіру бойынша ұсыныстарды қалыптастыру .</p> <p><b>2. Білім:</b></p> <p>- маркетингтік қызметті реттейтін нормативтік құқықтық актілер;  -тауарлар мен қызметтердің ішкі және сыртқы нарығының конъюнктурасының ерекшеліктері;  - маркетингтік зерттеу жүргізу әдістері мен құралдары;  - маркетингтік зерттеу процесінің кезеңдері;  -әр түрлі өмірлік жағдайларда әр жастағы адамдардың мінез-құлқының психологиялық ерекшеліктері;  - сауалнама жасау ережелері мен талаптары;  -маркетингтік талдау әдістері: SWOT -, STEP -, GAP -, ABC -, XYZ-талдау.</p> <p><b>3. Дағдылар мен біліктер:</b></p> <p>- бастапқы және қайталама маркетингтік ақпараттың үлкен көлемін жүйелеу және жалпылау;  -өнімді және нарықтарды өткізуді болжау әдістерін пайдалану;  -ақпаратты жинау және маркетингтік құралдарды басқару үшін арнайы бағдарламалармен және -болжау әдістерімен жұмыс істеу;  -әртүрлі типтері мен түрлеріне маркетингтік зерттеулер жүргізу;  -алынған ақпаратты Қолданбалы компьютерлік бағдарламалар арқылы өңдеу;  -маркетингтік зерттеу нәтижелері бойынша есептер жасау;  -Big Data деректер қорымен жұмыс істей білу;  маркетинг кешенінің құралдарын жетілдіру бойынша ұсыныстар беру.</p>	зерттеулер бойынша маман, талдаушы	
Маркетинг кешенінің құралдарын пайдалана отырып, маркетингтік бағдарламаларды әзірлеу және іске асыру	Инновациялық тауарларды (қызметтерді) әзірлеу және енгізу, брендтерді құру және оларды ұйымда басқару	<p><b>1. 1.Функциялары:</b></p> <p>- инновациялық тауарларды (қызметтерді) әзірлеу және енгізу);  -йымда материалдық емес активтерді (брендтерді) құру және оларды басқару;  -тауарлардың (қызметтердің) жаңа тұтынушыларын тарту жөніндегі іс-шаралар кешенін әзірлеу және іске асыру);  -ұйымның ассортименттік саясатын іске асыру және жетілдіру;  -тауарлар (қызметтер, брендтер) саласында коммуникациялық (жарнамалық) кампаниялар өткізу);  -ұйымның фирмалық стилін жасау;  -ұйымның тауарларына (қызметтеріне, брендтеріне) тұтынушылық ниеттестікті арттыру - бағдарламаларын іске асыру;  -тауарларға (қызметтерге, брендтерге) қатысты Маркетингтік Шешімдер қабылдау үшін ұсынымдар дайындау □</p> <p><b>2.Білім:</b></p> <p>-инновацияның маркетингтік құрамдастары, инновациялық тауарлар (қызметтер), материалдық емес активтер (брендтер) саласындағы түсінік аппараты);  -бренд-менеджменттің принциптері мен құралдары;</p>	Маркетинг бөлімінің бастығы, маркетинг жөніндегі маман, бренд-менеджер, product-менеджер	Бакалавр  7 деңгей НРК

	<ul style="list-style-type: none"> <li>-тауарларды (қызметтерді), материалдық емес активтерді (брендтерді) тестілеу рәсімдері);</li> <li>-статистикалық есептерді орындау үшін қолданбалы офистік бағдарламаларды пайдалану әдістері;</li> <li>-тауардың өмірлік циклі (қызметтер);</li> <li>-ұйымның тауар саясатын басқару;</li> <li>-ұйым тауарларының (қызметтерінің) бәсекеге қабілеттілігінің өлшемдері</li> </ul> <p><b>3.Дағдылар мен біліктер:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ұйым тауарлары мен қызметтерінің оңтайлы ассортиментін қалыптастыру;</li> <li>-жаңа тауарлар (қызметтер) құру идеяларын жасау);</li> <li>- инновациялық тауарларды (қызметтерді, брендтерді) тестілеуді өткізу);</li> <li>- ұйым тауарларының (қызметтерінің) бәсекеге қабілеттілігін бағалау және арттыру;</li> <li>- ұйым брендінің құнын бағалауды жүргізу;</li> <li>-ұйым брендбук әзірлеу;</li> <li>- табысты брендтерді жобалық басқару құралдарын пайдалану</li> </ul>		
<p>Ұйымда баға белгілеу саясатын әзірлеу, енгізу және жетілдіру</p>	<p><b>1.Функциялары:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ұйымда баға саясатын әзірлеу;</li> <li>- өнімнің өзіндік құнының калькуляциясы;</li> <li>- ұйым тауарларының (қызметтерінің) бағаларын қалыптастыру әдістерін қолдану;</li> <li>-бәсекеге қабілетті баға стратегияларын әзірлеу;</li> <li>- баға жеңілдіктерін пайдалана отырып, ұйымның тауарларын (қызметтерін) өткізуді ынталандыру жүйесін енгізу;</li> <li>-ұйымда баға белгілеу саясатын жетілдіру</li> </ul> <p><b>2.Білім:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Қазақстан Республикасының заңнамасы, стандарттар, этикалық қағидаттар, ұйымдардың бағалары мен баға саясатын реттейтін;</li> <li>-баға түрлері, олардың экономикалық сипаттамасы және ерекшеліктері;</li> <li>-Инкотермс 2017 жеткізу базистік шарттары;</li> <li>-баға стратегиясы;</li> <li>-баға белгілеу әдістері;</li> <li>-маркетингтік баға белгілеу құралдары (үстемелер мен жеңілдіктер, тауар алмасу есебі, бағаға коммерциялық түзетулер, баға индексациясы, бағаның сырғуы)</li> </ul> <p><b>3.Дағдылар мен біліктер:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-тауарларға (көрсетілетін қызметтерге) бәсекелестік баға саясатын әзірлеу);</li> <li>- шығынсыз баға нүктесін есептеу;</li> <li>-ұйым тауарларының (қызметтерінің) оңтайлы бағасын анықтау;</li> <li>-баға стратегиясын таңдау және іске асыру;</li> <li>- салыстыруға нарықтық бағаларды және бәсекелестердің бағасы тауарлар (көрсетілетін қызметтер);</li> <li>- тауарларды (көрсетілетін қызметтерді) өткізуді ынталандыру мақсатында баға жеңілдіктерін</li> </ul>	<p>Маркетинг бөлімінің бастығы, маркетинг жөніндегі маман, бренд-менеджер, product-менеджер</p>	<p>Бакалавр 7деңгей НРК</p>

		колдану); -баға бойынша маркетингтік зерттеулер жүргізу.		
Ұйымда тарату (дистрибуция) жүйесін және өткізу саясатын әзірлеу, енгізу және жетілдіру		<p><b>1. Функциялары:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- өнім берушілермен, инвесторлармен және ұйымның өзге де серіктестерімен өзара іс-қимыл жасау үшін бөлу (дистрибуция) қаражаты мен арналарын қалыптастыру;</li> <li>-ұйымда кешенді тарату жүйесін әзірлеу (дистрибуция);</li> <li>- ұйымның өткізу саясатын әзірлеу және іске асыру;</li> <li>-ұйымда бөлу (дистрибуция) жүйесін жетілдіру □</li> </ul> <p><b>2. Білім:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- бөлу және өткізу арналары;</li> <li>- ұйымның өткізу саясатын басқару;</li> <li>- Қазақстан Республикасының заңнамасы және маркетингтік қызмет саласындағы халықаралық құқық, ұйымның өткізу және сауда қызметін реттейтін стандарттар мен этикалық қағидаттар;</li> <li>- тиімді сауда әдістері;</li> <li>- жеке сату техникасы;</li> <li>- мерчандайзинг қағидалары мен ережелері;</li> <li>- онлайн сату және интернет-дүкендер.</li> </ul> <p><b>3. Дағдылар мен біліктер:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- тарату жүйесі бойынша ақпаратпен және дерекқорлармен жұмыс істеу;</li> <li>- тиімді тарату арналарын (дистрибуция) және делдалдарды таңдауды жүзеге асыру;</li> <li>- ұйымда тарату (дистрибуция) арналарын құру;</li> <li>- тарату арналарының (дистрибуция) нәтижелілігін бағалау);</li> <li>- ұйымның өткізу саясатына талдау және бағалау жүргізу;</li> <li>- тауарлар мен қызметтерді сатуды басқару;</li> <li>- сату әдістері мен техникасын пайдалану</li> </ul>	Маркетинг бөлімінің бастығы, маркетинг жөніндегі маман, сату менеджері, өткізу бөлімінің бастығы, трейд-менеджер, интернет-маркетолог	Бакалавр 7 деңгей НРК
Ұйымда маркетингтік коммуникация жүйесін әзірлеу, енгізу және жетілдіру		<p>1.Функциялары:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-ұйымда маркетингтік коммуникация жүйесін әзірлеу;</li> <li>- ұйымда коммуникациялық кампанияларды әзірлеу және өткізу;</li> <li>- ұйымның тауарлары мен қызметтерін тұтынушылармен коммуникация арналарын қалыптастыру;</li> <li>- мекеменің фирмалық стилі мен жарнамалық өнімдерін қалыптастыру бойынша техникалық тапсырмалар мен ұсыныстарды әзірлеу;</li> <li>- ұйымның имиджі мен іскерлік беделін қалыптастыру;</li> <li>- жұртшылықпен байланыс бойынша іс-шараларды ұйымдастыру және өткізу;</li> <li>- сатуды ынталандыру бойынша жарнамалық акцияларды әзірлеу және өткізу;</li> <li>- интернет жарнама және SMM пайдалану;</li> <li>- қатысу, жәрмеңкелер мен көрмелерге;</li> <li>- тікелей маркетинг құралдарымен жұмыс;</li> </ul>	Маркетинг бөлімінің бастығы, маркетинг жөніндегі маман, жарнама менеджері, қоғаммен байланыс менеджері, ATL -, BTL-	Бакалавр 7 деңгей НРК

		<p>- басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін маркетингтік коммуникация жүйесін жетілдіру бойынша ұсыныстар дайындау .</p> <p>2.Білім:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- маркетингтік коммуникация құралдары;</li> <li>- ұйымның ақпараттық-коммуникациялық және жарнамалық қызметін реттейтін стандарттар, этикалық нормалар мен қағидаттар;</li> <li>- жарнама ісін ұйымдастыру;</li> <li>- Қазақстан Республикасының заңнамасы және маркетингтік қызмет саласындағы халықаралық құқық, ұйымның коммуникациялық саясатын реттейтін стандарттар мен этикалық қағидаттар;</li> <li>- заманауи жарнамалық технологиялар, жарнама инновациялары, SMM;</li> <li>- интеграцияланған маркетингтік коммуникациялар;</li> <li>- ATL -, BTL-акциялар;</li> <li>- медиапланирование.</li> </ul> <p>3.Дағдылар мен біліктер:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ішкі және сыртқы коммуникациялық нақандарды өткізу;</li> <li>- ұйымның имиджі мен іскерлік беделін қалыптастыру;</li> <li>- ұйымның тауарларын (қызметтерін) нарыққа, оның ішінде Интернет-ресурстарды пайдаланумен (интернет-жарнама, SMM);</li> <li>- коммуникациялық саясат саласындағы ұйымның бизнес-процестерін жақсарту;</li> <li>- стратегиялар деңгейінде ұйымда коммуникация жүйесін құру;</li> <li>- коммуникациялық саясаттың нәтижелілігіне талдау жүргізу;</li> <li>- маркетингтік коммуникация бюджетін қалыптастыру;</li> <li>- презентациялар, жарнамалық және PR-акциялар өткізу;</li> <li>- медиаплан құру</li> </ul>	<p>менеджер, интернет- маркетолог, SMM- маркетолог, event-менеджер</p>	
--	--	--	--	--

## ББ 6В04107- «Маркетинг» бакалаврын оқыту нәтижелерінің матрицасы

№		жалпы							білікті					
		PO1	PO2	PO3	PO4	PO5	PO6	PO7	PO8	PO9	PO10	PO11		
		жазбаша және ауызша сөйлеу мәдениетін меңгеруді, өз ұстанымын дәлелді түрде баяндай білуді көрсете отырып, тұлғаралық және кәсіби өзара іс-қимыл міндеттерін шешу үшін мультиязыалық және мультимедени коммуникацияға қабілетті *	нарық пен бизнес-үдерістерді талдай алады, кәсіпкерлік қызметте максаттарға жету үшін басқарудың қазіргі заманғы әдістерін қолдана алады	командада жұмыс істей алады, салааралық коммуникацияларды және көшбасшылық қасиеттерді меңгерген, кәсіпкерлік қызметте максатқа жету үшін	Жана жағдайларға бейімделуге және ішінара белгісіздік режимінде жұмыс істеуге, дербес, дербес шешімдер қабылдауға қабілетті	мәдени және әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу үшін басшылық пен командада жобалық қызметті жүзеге асыруға қабілетті	ыни талдау негізінде стандартты кәсіби жағдайларда шешімдер табуға, жеке кәсіби қызметті жоспарлауға қабілетті	кәсіби міндеттерді шешу кезінде тиісті сандық технологияларды, құралдарды, базалық әдістерді, теорияларды қолдануға қабілетті	Маркетингтік жағдайлар мен проблемаларды креативті және тиімді шешімдерді әзірлеу, сондай-ақ интернет кеңістікте кәсіби қатысу үшін қазіргі заманғы маркетингтік рәсімдерді, құралдарды, әдістерді, технологияларды пайдалануды практикаға	маркетингтік зерттеулер жүргізу әдістемесі, маркетингтік қызметті талдау, ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында оңтайлы маркетингтік шешімдер қабылдау саласында білім мен дағдыларды қолдану	аркетингтік стратегияларды, маркетингтің стратегиялық және тактикалық жоспарларын іс жүзінде әзірлеу және іске асыру, ұйымның маркетингтік қызметін бақылауды және бағалауды жүзеге асыру	Салалық ерекшелікті және іс-әрекеттің аумақтық қамтылуын ескере отырып, коммерциялық емес ұйымдарда өнеркәсіп салаларында, айналым және қызмет көрсету салаларында ұйымдардың қызметінде маркетинг кешенін тиімді қолдану	тауарлар мен қызметтерді, сауда маркасын, тұтынушылардың мінез-құлқын, клиенттермен өзара қарым-қатынасты тиімді басқару, ұйымның имиджін қалыптастыру	
1	Іскерлік ағылшын тілі	+												
2	Көшбасшылық			+										
3	Іскерлік этика	+												
4	Экономикалық теория		+											
5	Экономикадағы Математика							+						
6	Академиялық хат	+												
7	Микроэкономика		+											
8	Макроэкономика		+											
9	Маркетинг								+					
10	Менеджмент		+											
11	Маркетингтік зерттеулер									+				
12	Тұтынушылардың мінез-құлқы			+										+
13	Бухгалтерлік есеп		+											
14	қаржы		+							+				
15	Кәсіби қазақ (орыс) тілі	+												
16	Кәсіби бағытталған шет тілі	+												
17	Кәсіпкерлікке кіріспе		+											
18	Бизнесіті ұйымдастыру		+											
19	Бизнесіті қаржылық қолдау		+											
20	Кәсіпкерлік қызметті сақтандыру		+											
21	Кәсіпкерлік қызметті құқықтық реттеу				+									
22	Бизнесіті заңгерлік қолдау				+									
23	Бизнес субъектілерінің есептілігі									+				
24	Бизнес-талдау		+											
25	Кәсіпкерліктегі маркетингтік құралдар								+					
26	Маркетингтік талдау									+				









**«ТУРАН»  
УНИВЕРСИТЕТІ»  
МЕКЕМЕСІ**



**УЧРЕЖДЕНИЕ  
«УНИВЕРСИТЕТ  
«ТУРАН»**

ҚР МЖМБС (ҚР Үкіметінің 31.10.2018 №604 және 31.10.2018 №604 қаулысы) және мамандықтың Типтік оқу жоспары негізінде әзірленді

Подготовлен на основе ГОСО РК (Постановление Правительства РК №604 от 31.10.2018, №604 от 31.10.2018)

It was prepared on the basis of SCSE of RK (Resolution of Government №604 of 31.10.2018, №604 of 31.10.2018) and the Model curriculum approved by the MES of RK

**"Тұран" Университетінің Ғылыми Кеңес отырысында бекітілді**

\_\_\_\_\_ 20\_\_ ж. № \_\_\_\_\_ хаттама

Ректор \_\_\_\_\_ Р.А. Алшанов

**Модульдік білім беру бағдарламасының оқу жоспары  
Учебный план модульной образовательной программы  
Curriculum of the Module educational programme**

**6B04107 - Маркетинг мамандығы бойынша  
по специальности 6B04107 - Маркетинг  
on specialty 6B04107 - Marketing**

**Маркетинг мамандығы бойынша  
по специализации Маркетинг  
on specialization Marketing**

**барлық оқу кезеңіне / на весь период обучения / for entire period of study**

**Академиялық дәрежесі: Экономика және бизнес бакалавры  
Академическая степень: Бакалавр экономики и бизнеса  
Academic degree: Bachelor of Economics and Business**

**Дайындық орта білім беру базасы негізінде жүзеге асырылады  
Подготовка осуществляется на базе среднего общего образования  
Training is based on general secondary education**

**Оқу мерзімі: 4 жыл  
Срок обучения: 4 года  
Duration of study: 4 years**

**Оқу түрі: Күндізгі  
Форма обучения: Очная  
Form of study: Full time**

**2020 жылға қабылдау үшін / Для приема 2020 года / For 2020 intake**

Модуль (пән) шифры Шифр модуля (дисциплины) Module (discipline) code	Пәннің циклы Дисциплины Discipline cycle	Модуль (пән) атауы Наименование модуля (дисциплины) Module (discipline) title	Курс / Course	Семестр / Semester	KZCS	ECTS	Бақылау түрі Форма контроля Form of control
<b>Жалпы міндетті модульдер / Общие обязательные модули / General required modules</b>							
<b>AW 1101</b>	<b>Академиялық хат / Академическое письмо / Academic writing</b>						
АН 1201 АР 1201 АВ 1201	БП ЖООК БД ВК ВС УС	Академиялық хат Академическое письмо Academic writing	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(A1) 1102</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (A1) / Казахский (Русский) язык (A1) / Kazakh (Russian) language (A1)</b>						
K(O)T(A1) (I) 1104 K(R)Ya(A1) (I) 1104 K(R)L(A1) (I) 1104	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (A1) - I Казахский (Русский) язык (A1) - I Kazakh (Russian) language (A1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(A2) 1102</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (A2) / Казахский (Русский) язык (A2) / Kazakh (Russian) language (A2)</b>						
K(O)T(A2) (I) 1116 K(R)Ya(A2) (I) 1116 K(R)L(A2) (I) 1116	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (A2) - I Казахский (Русский) язык (A2) - I Kazakh (Russian) language (A2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(B1) 1102</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (B1) / Казахский (Русский) язык (B1) / Kazakh (Russian) language (B1)</b>						
K(O)T(B1) (I) 1117 K(R)Ya(B1) (I) 1117 K(R)L(B1) (I) 1117	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (B1) - I Казахский (Русский) язык (B1) - I Kazakh (Russian) language (B1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(B2) 1102</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (B2) / Казахский (Русский) язык (B2) / Kazakh (Russian) language (B2)</b>						
K(O)T(B2) (I) 1118 K(R)Ya(B2) (I) 1118 K(R)L(B2) (I) 1118	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (B2) - I Казахский (Русский) язык (B2) - I Kazakh (Russian) language (B2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(C1) 1102</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (C1) / Казахский (Русский) язык (C1) / Kazakh (Russian) language (C1)</b>						
K(O)T(C1) (I) 1119 K(R)Ya(C1) (I) 1119 K(R)L(C1) (I) 1119	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (C1) - I Казахский (Русский) язык (C1) - I Kazakh (Russian) language (C1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(C2) 1102</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (C2) / Казахский (Русский) язык (C2) / Kazakh (Russian) language (C2)</b>						
K(O)T(C2) (I) 1120 K(R)Ya(C2) (I) 1120 K(R)L(C2) (I) 1120	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (C2) - I Казахский (Русский) язык (C2) - I Kazakh (Russian) language (C2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(A1) 1103</b>	<b>Шет тілі (A1) / Иностранный язык (A1) / Foreign language (A1)</b>						
ShT(A1) (I) 1105 Ya(A1) (I) 1105 FL(A1) (I) 1105	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (A1) - I Иностранный язык (A1) - I Foreign language (A1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(A2) 1103</b>	<b>Шет тілі (A2) / Иностранный язык (A2) / Foreign language (A2)</b>						
ShT(A2) (I) 1126 Ya(A2) (I) 1126 FL(A2) (I) 1126	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (A2) - I Иностранный язык (A2) - I Foreign language (A2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(B1) 1103</b>	<b>Шет тілі (B1) / Иностранный язык (B1) / Foreign language (B1)</b>						
ShT(B1) (I) 1127 Ya(B1) (I) 1127 FL(B1) (I) 1127	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (B1) - I Иностранный язык (B1) - I Foreign language (B1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(B2) 1103</b>	<b>Шет тілі (B2) / Иностранный язык (B2) / Foreign language (B2)</b>						
ShT(B2) (I) 1128 Ya(B2) (I) 1128 FL(B2) (I) 1128	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (B2) - I Иностранный язык (B2) - I Foreign language (B2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(C1) 1103</b>	<b>Шет тілі (C1) / Иностранный язык (C1) / Foreign language (C1)</b>						

ShT(C1) (I) 1129 Yа(C1) (I) 1129 FL(C1) (I) 1129	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (C1) - I Иностранный язык (C1) - I Foreign language (C1) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(C2) 1103</b>	<b>Шет тілі (C2) / Иностранный язык (C2) / Foreign language (C2)</b>						
ShT(C2) (I) 1130 Yа(C2) (I) 1130 FL(C2) (I) 1130	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (C2) - I Иностранный язык (C2) - I Foreign language (C2) - I	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>PT 1104</b>	<b>Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training</b>						
DSH (I) 1108 FK (I) 1108 PT (I) 1108	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Дене шынықтыру - I Физическая культура - I Physical training - I	1	1	2	2	Емтихан Экзамен Exam
<b>ICT 1105</b>	<b>Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар / Информационно-коммуникационные технологии / Information and Communication Technology</b>						
AKT 1102 IKT 1102 ICT 1102	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар Информационно-коммуникационные технологии Information and Communication Technology	1	1	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty</b>							
<b>TMBE 1210</b>	<b>Экономиканың теориялық және математикалық негіздері / Теоретико-математические основы экономики / Theoretical and mathematical bases of economy</b>						
ET 1202 ET 1202 ET 1202	БП ЖООК БД ВК BC UC	Экономикалық теория Экономическая теория Economic theory	1	1	4	4	Емтихан Экзамен Exam
EM 1203 ME 1203 ME 1203	БП ЖООК БД ВК BC UC	Экономикадағы математика Математика в экономике Mathematics in Economics	1	1	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies</b>			<b>1</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		
<b>Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester</b>			<b>1</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		
<b>Жалпы міндетті модульдер / Общие обязательные модули / General required modules</b>							
<b>K(R)L(A1) 1101</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (A1) / Казахский (Русский) язык (A1) / Kazakh (Russian) language (A1)</b>						
K(O)T(A1) (II) 1101 K(R)Ya(A1) (II) 1101 K(R)L(A1) (II) 1101	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (A1) - II Казахский (Русский) язык (A1) - II Kazakh (Russian) language (A1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(A2) 1101</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (A2) / Казахский (Русский) язык (A2) / Kazakh (Russian) language (A2)</b>						
K(O)T(A2) (II) 1121 K(R)Ya(A2) (II) 1121 K(R)L(A2) (II) 1121	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (A2) - II Казахский (Русский) язык (A2) - II Kazakh (Russian) language (A2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(B1) 1101</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (B1) / Казахский (Русский) язык (B1) / Kazakh (Russian) language (B1)</b>						
K(O)T(B1) (II) 1122 K(R)Ya(B1) (II) 1122 K(R)L(B1) (II) 1122	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (B1) - II Казахский (Русский) язык (B1) - II Kazakh (Russian) language (B1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(B2) 1101</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (B2) / Казахский (Русский) язык (B2) / Kazakh (Russian) language (B2)</b>						
K(O)T(B2) (II) 1123 K(R)Ya(B2) (II) 1123 K(R)L(B2) (II) 1123	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (B2) - II Казахский (Русский) язык (B2) - II Kazakh (Russian) language (B2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(C1) 1101</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (C1) / Казахский (Русский) язык (C1) / Kazakh (Russian) language (C1)</b>						

K(O)T(C1) (II) 1124 K(R)Ya(C1) (II) 1124 K(R)L(C1) (II) 1124	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (C1) - II Казахский (Русский) язык (C1) - II Kazakh (Russian) language (C1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>K(R)L(C2) 1101</b>	<b>Қазақ (Орыс) тілі (C2) / Казахский (Русский) язык (C2) / Kazakh (Russian) language (C2)</b>						
K(O)T(C2) (II) 1125 K(R)Ya(C2) (II) 1125 K(R)L(C2) (II) 1125	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақ (Орыс) тілі (C2) - II Казахский (Русский) язык (C2) - II Kazakh (Russian) language (C2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(A1) 1102</b>	<b>Шет тілі (A1) / Иностранный язык (A1) / Foreign language (A1)</b>						
ShT(A1) (II) 1103 Yа(A1) (II) 1103 FL(A1) (II) 1103	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (A1) - II Иностранный язык (A1) - II Foreign language (A1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(A2) 1102</b>	<b>Шет тілі (A2) / Иностранный язык (A2) / Foreign language (A2)</b>						
ShT(A2) (II) 1131 Yа(A2) (II) 1131 FL(A2) (II) 1131	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (A2) - II Иностранный язык (A2) - II Foreign language (A2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(B1) 1102</b>	<b>Шет тілі (B1) / Иностранный язык (B1) / Foreign language (B1)</b>						
ShT(B1) (II) 1132 Yа(B1) (II) 1132 FL(B1) (II) 1132	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (B1) - II Иностранный язык (B1) - II Foreign language (B1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(B2) 1102</b>	<b>Шет тілі (B2) / Иностранный язык (B2) / Foreign language (B2)</b>						
ShT(B2) (II) 1133 Yа(B2) (II) 1133 FL(B2) (II) 1133	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (B2) - II Иностранный язык (B2) - II Foreign language (B2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(C1) 1102</b>	<b>Шет тілі (C1) / Иностранный язык (C1) / Foreign language (C1)</b>						
ShT(C1) (II) 1134 Yа(C1) (II) 1134 FL(C1) (II) 1134	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (C1) - II Иностранный язык (C1) - II Foreign language (C1) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>FL(C2) 1102</b>	<b>Шет тілі (C2) / Иностранный язык (C2) / Foreign language (C2)</b>						
ShT(C2) (II) 1135 Yа(C2) (II) 1135 FL(C2) (II) 1135	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Шет тілі (C2) - II Иностранный язык (C2) - II Foreign language (C2) - II	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>PT 1105</b>	<b>Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training</b>						
DSh (II) 1107 FK (II) 1107 PT (II) 1107	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Дене шынықтыру - II Физическая культура - II Physical training - II	1	2	2	2	Емтихан Экзамен Exam
<b>Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty</b>							
<b>МНК 1201</b>	<b>Қазақстанның қазіргі заманғы тарихы / Современная история Казахстана / The modern history of Kazakhstan</b>						
KKZT 1106 SIK 1106 MНК 1106	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Қазақстанның қазіргі заманғы тарихы Современная история Казахстана The modern history of Kazakhstan	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>AI 1207</b>	<b>Оқу практикасы / Учебная практика / Academic internship</b>						
OP 1206 UP 1206 AI 1206	БП ЖООК БД ВК BC UC	Оқу практикасы Учебная практика Academic internship	1	2	1	1	Емтихан Экзамен Exam
<b>ММЕ 1211</b>	<b>Микро-макрэкономика / Микро-макрэкономика / Micro-macro economics</b>						
Maк 1204 Maк 1204 Mac 1204	БП ЖООК БД ВК BC UC	Макрэкономика Макрэкономика Macroeconomics	1	2	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Mik 1205 Mik 1205 Mic 1205	БП ЖООК БД ВК BC UC	Микроэкономика Микроэкономика Microeconomics	1	2	3	3	Емтихан Экзамен Exam
<b>Кәсіпкерлік модуль / Предпринимательский модуль / Entrepreneurial module</b>							
<b>IE 1402</b>	<b>Кәсіпкерлікке енгізу / Введение в предпринимательство / Introduction to the enterprise</b>						
KE 1201 VP 1201 IE 1201	БП ТК БД KB BC EC	Кәсіпкерлікке енгізу Введение в предпринимательство Introduction to the enterprise	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>OB 1402</b>	<b>Бизнесті ұйымдастыру / Организация бизнеса / Organization of business</b>						

BU 1202 OB 1202 OB 1202	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесті ұйымдастыру Организация бизнеса Organization of business	1	2	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies</b>			<b>2</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		
<b>Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester</b>			<b>2</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		
<b>Жалпы міндетті модульдер / Общие обязательные модули / General required modules</b>							
<b>PT 2105</b>	<b>Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training</b>						
DSh (III) 2109 FK (III) 2109 PT (III) 2109	ЖББП МК ООД ОК GEC CC	Дене шынықтыру - III Физическая культура - III Physical training - III	2	3	2	2	Емтихан Экзамен Exam
<b>Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty</b>							
<b>POFL 2201</b>	<b>Кәсіби бағытталған шетел тілі / Профессионально-ориентированный иностранный язык / Professionally oriented foreign Language</b>						
KBShT 2301 POIYa 2301 POFL 2301	ПП ЖООК ПД ВК PC UC	Кәсіби бағытталған шетел тілі Профессионально-ориентированный иностраннй язык Professionally oriented foreign Language	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>MM 2202</b>	<b>Басқару және маркетинг кешені / Управление и комплекс маркетинга / Management and marketing mix</b>						
Mar 2207 Mar 2207 Mar 2207	БП ЖООК БД ВК BC UC	Маркетинг Маркетинг Marketing	2	3	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Men 2208 Men 2208 Man 2208	БП ЖООК БД ВК BC UC	Менеджмент Менеджмент Management	2	3	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>PK(R)L 2205</b>	<b>Кәсіби қазақ (орыс) тілі / Профессиональный казахский (русский) язык / Professional Kazakh (Russian) Language</b>						
KK(O)T 2302 PK(R)Ya 2302 PK(R)L 2302	ПП ЖООК ПД ВК PC UC	Кәсіби қазақ (орыс) тілі Профессиональный казахский (русский) язык Professional Kazakh (Russian) Language	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>Кәсіпкерлік модуль / Предпринимательский модуль / Entrepreneurial module</b>							
<b>BL 2403</b>	<b>Бизнесті заңдық қолдау / Юридическое сопровождение бизнеса / Business Legislation</b>						
BZK 2206 YuSB 2206 BL 2206	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесті заңдық қолдау Юридическое сопровождение бизнеса Business Legislation	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>LRBA 2403</b>	<b>Кәсіпкерлік қызметті құқықтық реттеу / Правовое регулирование предпринимательской деятельности / Legal regulation of business activities</b>						
KKKR 2205 PRPD 2205 LRBA 2205	БП ТК БД КВ BC EC	Кәсіпкерлік қызметті құқықтық реттеу Правовое регулирование предпринимательской деятельности Legal regulation of business activities	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>BF 2404</b>	<b>Бизнесті қаржылық қолдау / Финансовое сопровождение бизнеса / Business Financing</b>						
BKK 2203 FSB 2203 BF 2203	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесті қаржылық қолдау Финансовое сопровождение бизнеса Business Financing	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>BI 2404</b>	<b>Кәсіпкерлік қызметің сақтандыру / Страхование предпринимательской деятельности / Business insurance</b>						
KKS 2204 SPD 2204 BI 2204	БП ТК БД КВ BC EC	Кәсіпкерлік қызметің сақтандыру Страхование предпринимательской деятельности Business insurance	2	3	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies</b>			<b>3</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		



<b>Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester</b>			<b>3</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		
<b>Жалпы міндетті модульдер / Общие обязательные модули / General required modules</b>							
<b>Phil 2101</b>	<b>Философия / Философия / Philosophy</b>						
Fil 2110 Fil 2110 Phil 2110	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Философия Философия Philosophy	2	4	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>PT 2102</b>	<b>Дене шынықтыру / Физическая культура / Physical training</b>						
DSh (IV) 2111 FK (IV) 2111 PT (IV) 2111	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Дене шынықтыру - IV Физическая культура - IV Physical training - IV	2	4	2	2	Емтихан Экзамен Exam
<b>SPKM 2103</b>	<b>Әлеуметтік-саяси білімдер модулі / Модуль социально-политических знаний / Socio-political knowledge module</b>						
Aleum 2112 Soc 2112 Soc 2112	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Әлеуметтану Социология Sociology	2	4	2	2	Емтихан Экзамен Exam
Mad 2113 Kul 2113 CS 2113	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Мәдениеттану Культурология Cultural studies	2	4	2	2	Емтихан Экзамен Exam
Sayas 2114 PoL 2114 PS 2114	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Саясаттану Политология Political science	2	4	2	2	Емтихан Экзамен Exam
Psih 2115 Psi 2115 Psy 2115	ЖББП МК ООД ОК ГЕС СС	Психология Психология Psychology	2	4	2	2	Емтихан Экзамен Exam
<b>Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty</b>							
<b>MA 2204</b>	<b>Маркетингтік аналитика / Маркетинговая аналитика / Marketing Analytics</b>						
MZ 2209 MI 2209 MR 2209	БП ЖООК БД ВК BC UC	Маркетингтік зерттеу Маркетинговые исследования Marketing researches	2	4	5	5	Емтихан Экзамен Exam
TMK 2210 PP 2210 CB 2210	БП ЖООК БД ВК BC UC	Тұтынушылардың мінез-құлқы Поведение потребителей Consumer Behaviour	2	4	6	6	Емтихан Экзамен Exam
<b>PI 2205</b>	<b>Өндірістік практика / Производственная практика / Practical Internship</b>						
OP (I) 2211 PP (I) 2211 PI (I) 2211	БП ЖООК БД ВК BC UC	Өндірістік практика - I Производственная практика - I Practical Internship - I	2	4	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies</b>			<b>4</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		
<b>Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester</b>			<b>4</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		
<b>Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty</b>							
<b>FFA 3202</b>	<b>Қаржы және есеп негіздері / Основы финансов и учета / Fundamentals of Finance and accounting</b>						
BE 3212 BU 3212 Acc 3212	БП ЖООК БД ВК BC UC	Бухгалтерлік есеп Бухгалтерский учет Accounting	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
Kar 3213 Fin 3213 Fin 3213	БП ЖООК БД ВК BC UC	Қаржы Финансы Finance	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>Таңдаудың жалпы модулі / Общий модуль по выбору / General module of choice</b>							
<b>BE 3301</b>	<b>Іскерлік ағылшын тілі / Деловой английский язык / Business English</b>						
IAT 3103 DAYa 3103 BE 3103	ЖББП ТК ООД КВ ГЕС ЕС	Іскерлік ағылшын тілі Деловой английский язык Business English	3	5	5	5	Емтихан Экзамен Exam

<b>Lead 3301</b>	<b>Көшбасшылық / Лидерство / Leadership</b>						
Kosh 3101 Lid 3101 Lead 3101	ЖББП ТК ООД КВ ГЕС ЕС	Көшбасшылық Лидерство Leadership	3	5	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>BE 3301</b>	<b>Іскерлік этика / Деловая этика / Business ethics</b>						
IE 3102 DE 3102 BE 3102	ЖББП ТК ООД КВ ГЕС ЕС	Іскерлік этика Деловая этика Business ethics	3	5	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty</b>							
<b>AP 3501</b>	<b>Жылжыту өнері / Искусство продвижения / Art of Promotion</b>						
PRTMP 3303 TPPR 3303 TPPR 3303	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	PR теориясы мен практикасы Теория и практика PR Theory and practice of PR	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
ML 3304 ML 3304 ML 3304	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Маркетингтік логистика Маркетинговая логистика Marketing logistics	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>DSM 3501</b>	<b>Маркетингтегі бөлу және сату / Распределение и сбыт в маркетинге / Distribution and Sales in the Marketing</b>						
ZhBPR 3301 RMPR 3301 AMPR 3301	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Жарнаманы басқару және PR Рекламный менеджмент и PR Advertising Management and PR	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
MZhTK 3302 TSM 3302 GMMS 3302	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Маркетинг жүйесіндегі тауар қозғалысы Товародвижение в системе маркетинга Goods movement in the marketing system	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>CPM 3503</b>	<b>Маркетингтегі коммуникативтік саясаты / Коммуникативная политика в маркетинге / Communicative Policy in Marketing</b>						
MK 3207 MK 3207 MC 3207	БП ТК БД КВ BC ЕС	Маркетингтік коммуникациялар Маркетинговые коммуникации Marketing Communications	3	5	5	5	Емтихан Экзамен Exam
TMKZhT 3208 TRTU 3208 TPGS 3208	БП ТК БД КВ BC ЕС	Тауарлар мен қызметтерді жылжыту технологиялары Технологии продвижения товаров и услуг Technologies of Promotion of Goods and Services	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>TM 3503</b>	<b>Сауда маркетингі / Торговый маркетинг / Trade Marketing</b>						
Mer 3209 Mer 3209 Mer 3209	БП ТК БД КВ BC ЕС	Мерчендайзинг Мерчендайзинг Merchandaizing	3	5	5	5	Емтихан Экзамен Exam
MS 3210 MP 3210 MS 3210	БП ТК БД КВ BC ЕС	Маркетингтік сату Маркетинг продаж Marketing Sales	3	5	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies</b>				<b>5</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	
<b>Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester</b>				<b>5</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	
<b>Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty</b>							
<b>PI 3204</b>	<b>Өндірістік практика / Производственная практика / Practical Internship</b>						
OP (II) 3214 PP (II) 3214 PI (II) 3214	БП ЖООК БД ВК BC UC	Өндірістік практика - II Производственная практика - II Practical Internship - II	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty</b>							
<b>MIS 3501</b>	<b>Салалар мен тармақтардағы маркетинг / Маркетинг в отраслях и сферах / Marketing in industries and spheres</b>						
BB 3213 UB 3213 BM 3213	БП ТК БД КВ BC ЕС	Брендингті басқару Управление брендингом Brand management	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
SKSM 3214 MOSD 3214 MSAA 3214	БП ТК БД КВ BC ЕС	Салалардағы және қызмет сферасындағы маркетинг Маркетинг в отраслях и сферах деятельности Marketing in sectors and areas of activity	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam

<b>CLM 3501</b>	<b>Тұтынушының адалдықты басқару / Управление лояльностью потребителей / Customer Loyalty Management</b>						
SMB 3211 UTM 3211 TM 3211	БП ТК БД КВ BC EC	Сауда маркаларын басқару Управление торговыми марками Trademarks Management	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
KM 3212 MU 3212 MS 3212	БП ТК БД КВ BC EC	Қызмет маркетингі Маркетинг услуг Marketing of services	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>TM 3502</b>	<b>Маркетинг аумағы / Маркетинг территорий / Territory Marketing</b>						
GM 3307 IM 3307 IM 3307	ПП ТК ПД КВ PC EC	Ғаламтор - маркетинг Интернет-маркетинг Internet-Marketing	3	6	5	5	Емтихан Экзамен Exam
EM 3315 SM 3315 CM 3315	ПП ТК ПД КВ PC EC	Елдік маркетинг Страновой маркетинг Country Marketing	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>DTM 3502</b>	<b>Маркетингтегі сандық технологиялар / Цифровые технологии в маркетинге / Digital Technologies in Marketing</b>						
DM 3305 DM 3305 DM 3305	ПП ТК ПД КВ PC EC	Digital маркетинг Digital маркетинг Digital marketing	3	6	5	5	Емтихан Экзамен Exam
HM 3306 MM 3306 IM 3306	ПП ТК ПД КВ PC EC	Халықаралық маркетинг Международный маркетинг International Marketing	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>NPM 3503</b>	<b>Коммерциялық емес маркетинг / Некоммерческий маркетинг / Non-profit marketing</b>						
KKM 3309 MO 3309 RM 3309	ПП ТК ПД КВ PC EC	Қарым-қатынас маркетингі Маркетинг отношений Relationship Marketing	3	6	5	5	Емтихан Экзамен Exam
KEUM 3310 MNO 3310 MNO 3310	ПП ТК ПД КВ PC EC	Коммерциялық емес ұйымдардағы маркетинг Маркетинг в некоммерческих организациях Marketing in Noncommercial Organizations	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>MM 3503</b>	<b>Басқарушылық модуль / Управленческий модуль / Management Module</b>						
MB 3308 UM 3308 MM 3308	ПП ТК ПД КВ PC EC	Маркетингті басқару Управление маркетингом Management marketing	3	6	5	5	Емтихан Экзамен Exam
BKMB 3316 MUK 3316 MMC 3316	ПП ТК ПД КВ PC EC	Бәсекеге қабілетті маркетингтік басқару Маркетинговые управление конкурентноспособностью Marketing management of competitiveness	3	6	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies</b>			<b>6</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		
<b>Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester</b>			<b>6</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		
<b>Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty</b>							
<b>MPE 4501</b>	<b>Кәсіпорындағы маркетингтік процестер / Маркетинговые процессы на предприятии / Marketing Processes in the Enterprise</b>						
SM 4215 SM 4215 SM 4215	БП ТК БД КВ BC EC	Стратегиялық маркетинг Стратегический маркетинг Strategic Marketing	4	7	4	4	Емтихан Экзамен Exam
IM 4216 PM 4216 IM 4216	БП ТК БД КВ BC EC	Индустриялық маркетинг Промышленный маркетинг Industrial Marketing	4	7	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>PM 4501</b>	<b>Өндірістік маркетинг / Производственный маркетинг / Production Marketing</b>						
TM 4217 PM 4217 PM 4217	БП ТК БД КВ BC EC	Тәжірибелік маркетинг Практический маркетинг Practical Marketing	4	7	4	4	Емтихан Экзамен Exam
B2BM 4218 MB2B 4218 MB2B 4218	БП ТК БД КВ BC EC	B2B маркетингі Маркетинг B2B Marketing B2B	4	7	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>OSB 4502</b>	<b>Бизнеске арналған кеңселік шешімдер / Офисные решения для бизнеса / Office solutions for business</b>						
BAKSh 4313 ORB 4313 OSB 4313	ПП ТК ПД КВ PC EC	Бизнеске арналған кеңселік шешімдер Офисные решения для бизнеса Office solutions for business	4	7	6	6	Емтихан Экзамен Exam
<b>1CEM 4502</b>	<b>1С ERP кәсіпорынды басқару / 1С ERP управление предприятием / 1С ERP enterprise management</b>						

KB 4311 UP 4311 1CEM 4311	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	1С ERP кәсіпорынды басқару 1С ERP управление предприятием 1С ERP enterprise management	4	7	6	6	Емтихан Экзамен Exam
<b>РМВ 4503</b> <b>Жобаларды басқару негіздері / Основы управления проектами / Project management basics</b>							
ZhBN 4312 OUP 4312 РМВ 4312	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Жобаларды басқару негіздері Основы управления проектами Project management basics	4	7	6	6	Емтихан Экзамен Exam
<b>РМВ 4503</b> <b>Бизнес-үдерістерді басқару / Управление бизнес процессами / Project management basics</b>							
BUB 4314 UBP 4314 РМВ 4314	ПП ТК ПД КВ РС ЕС	Бизнес-үдерістерді басқару Управление бизнес процессами Project management basics	4	7	6	6	Емтихан Экзамен Exam
<b>Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies</b>			<b>7</b>	<b>20</b>	<b>20</b>		
<b>Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester</b>			<b>7</b>	<b>20</b>	<b>20</b>		
<b>Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty</b>							
<b>PI 4203</b> <b>Өндірістік практика / Производственная практика / Practical Internship</b>							
OP (III) 4303 PP (III) 4303 PI (III) 4303	ПП ЖООК ПД ВК РС UC	Өндірістік практика - III Производственная практика - III Practical Internship - III	4	8	4	4	Емтихан Экзамен Exam
<b>Кәсіпкерлік модуль / Предпринимательский модуль / Entrepreneurial module</b>							
<b>МА 4405</b> <b>Маркетингтік талдау / Маркетинговый анализ / Marketing analysis</b>							
MT 4222 MA 4222 MA 4222	БП ТК БД КВ BC EC	Маркетингтік талдау Маркетинговый анализ Marketing analysis	4	8	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>МТЕ 4405</b> <b>Кәсіпкерліктегі маркетингтік құралдар / Маркетинговые инструменты в предпринимательстве / Marketing tools in entrepreneurship</b>							
KMK 4221 MIP 4221 MTE 4221	БП ТК БД КВ BC EC	Кәсіпкерліктегі маркетингтік құралдар Маркетинговые инструменты в предпринимательстве Marketing tools in entrepreneurship	4	8	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>BA 4406</b> <b>Бизнесітегі талдау / Бизнес-анализ / Business analysis</b>							
BT 4220 BA 4220 BA 4220	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнесітегі талдау Бизнес-анализ Business analysis	4	8	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>BR 4406</b> <b>Бизнес субъектілерінің есептері / Отчетность субъектов бизнеса / Business Reporting</b>							
BSE 4219 OSB 4219 BR 4219	БП ТК БД КВ BC EC	Бизнес субъектілерінің есептері Отчетность субъектов бизнеса Business Reporting	4	8	5	5	Емтихан Экзамен Exam
<b>Мамандық бойынша модуль / Модуль по специальности / Module by specialty</b>							
<b>PM 4504</b> <b>Маркетингті жоспарлау / Планирование маркетинга / Planning of marketing</b>							
MZh 4223 PM 4223 PM 4223	БП ТК БД КВ BC EC	Маркетингті жоспарлау Планирование маркетинга Planning of marketing	4	8	6	6	Емтихан Экзамен Exam
<b>CM 4504</b> <b>Маркетингтегі контроллинг / Контроллинг в маркетинге / Controlling in marketing</b>							
MK 4224 KM 4224 CM 4224	БП ТК БД КВ BC EC	Маркетингтегі контроллинг Контроллинг в маркетинге Controlling in marketing	4	8	6	6	Емтихан Экзамен Exam
<b>Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies</b>			<b>8</b>	<b>20</b>	<b>20</b>		
<b>Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester</b>			<b>8</b>	<b>20</b>	<b>20</b>		

<b>Мамандық бойынша міндетті модуль / Обязательный модуль по специальности / Mandatory module in the specialty</b>							
<b>PI 5201</b>	<b>Дипломалды практика / Преддипломная практика / Pregraduation internship</b>						
DP 5304 PP 5304 PI 5304	ПП ЖООК ПД ВК РС УС	Дипломалды практика Преддипломная практика Pregraduation internship	5	9	8	8	Емтихан Экзамен Exam
<b>Теориялық оқыту / Теоретическое обучение / Theoretical studies</b>				<b>9</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	
<b>Оқытудың қосымша түрлері / Дополнительные виды обучения / Additional types of training</b>							
<b>FE 5702</b>	<b>Қортынды аттестация / Итоговая аттестация / Final examination</b>						
KA 5401 IA 5401 FE 5401	ОҚТ ДВО АҚТ	Қортынды аттестация Итоговая аттестация Final examination	5	9	12	12	Емтихан Экзамен Exam
<b>Барлығы семестр / Итого за семестр / Total for semester</b>				<b>9</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	
<b>БАРЛЫҒЫ ТЕОРИЯЛЫҚ ОҚЫТУ ВСЕГО ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ TOTAL FOR THEORETICAL STUDIES</b>					<b>228</b>	<b>228</b>	
<b>БАРЛЫҒЫ / ВСЕГО / TOTAL</b>					<b>240</b>	<b>240</b>	

Оқу-әдістемелік жұмыс жөніндегі проректор / Проректор по учебно-методической работе / Vice-Rector on educational-methodological work

\_\_\_\_\_ К.С. Абдиев

Академиялық мәселелер жөніндегі департамент директоры / Директор департамента по академическим вопросам / The Director of the Department of academic affairs

\_\_\_\_\_ С.А. Тусупова

Болон үдерісі мен қашықтықтан білім беру орталығының директоры / Директор центра болонского процесса и дистанционного обучения / Director of Center of Bologna process and Distanse Learning

\_\_\_\_\_ Г.Н. Паршина

Оқу-әдістемелік жұмысы бөлімінің бастығы / Руководитель по учебно-методической работе / Head of educational and methodical work

\_\_\_\_\_ Г.С. Примбетова

Факультет деканы / Декан факультета / Dean of the Faculty

\_\_\_\_\_ Д.И. Разакова

Кафедра меңгерушісі / Заведующий кафедрой / Head of the Department

\_\_\_\_\_ Р.Д. Мусалиева