



ПЛОВДИВСКИ УНИВЕРСИТЕТ
„ПАИСИЙ ХИЛЕНДАРСКИ“

България 4000 гр. Пловдив ул. „Цар Асен“ № 24; Централа: (032) 261 261
Ректор: (032) 631 449 факс (032) 628 390 e-mail: rector@uni-plovdiv.bg

ФАКУЛТЕТ ПО ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛНИ НАУКИ

УЧЕБЕН ПЛАН

на специалност

МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖБИ

за **неспециалисти**, завършили други професионални
направления, различни от 3.7. Администрация и управление
и 3.8. Икономика
Редовно обучение
образователно-квалификационна степен „магистър“

Факултет	ФАКУЛТЕТ ПО ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛНИ НАУКИ
Професионално направление	ИКОНОМИКА
Специалност	МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖБИ
Образователно- квалификационна степен	МАГИСТЪР
Професионална квалификация	ИКОНОМИСТ
Форма на обучение	РЕДОВНА
Продължителност на обучението	2 ГОДИНИ / 4 СЕМЕСТЪРА/
Утвърден с протокол на АС	№ 29/2022-04-18
Утвърден с протокол на ФС	№ 165/2022-04-08

Анотация

Магистърската програма е насочена към формиране на системни знания и конкретни практически умения за интегриране на трудови дейности в областта на маркетинга и продажбите на организациите. Завършилите специалността могат да се реализират като: ръководители или зам.-ръководители на отдели – „Маркетинг и продажби“, „Ключови клиенти“, „Проучване на пазари“, „Покупки/продажби“, „Маркетинг и реклама“; специалисти и приложни специалисти в консултантски агенции, министерства, общински дружества и др. организации от публичния и частния сектор.

Диаграма на структурата на курсовете с кредити

Легенда

Аудиторни часове в семестъра/триместъра: **АО** - общ брой, от тях **Л** - за лекции; **С** - за семинарни (упражнения); **ЛБ** - за практикуми (лабораторни упражнения) и други часове (**Кл** - за колоквиуми, **Х** - за хоспетиране и пр.).

К - ECTS кредити: **ФИ** - форма на изпитване (със стойности **И** - изпит, **Т** - текуща оценка, **З** - заверка, **П** - продължава следващ семестър/триместър) **Код по ECTS** - виж поле 2. в ECTS макета

Извънаудиторни часове в семестъра/триместъра: **ИО** - общ брой, **Сп** - за самостоятелна работа/подготовка, и др..

No	Код по ECTS	Учебен курс / дисциплина	Аудиторни						Извънаудит.			К	Фи
			АО	Л	С	Лб	Кл	Х	ИО	Сп	...		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1-ри семестър													
1.		Макроикономика	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
2.		Математика	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
3.		Основи на управлението	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
4.		Счетоводство	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
5.		Икономически теории	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
Общо за 1-ви семестър			150	150	0	0	0	0	600	600	0	30	
2-ри семестър													
1.		Маркетинг	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
2.		Финанси	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
3.		Статистика	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
4.		Микроикономика	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
5.		Икономика на труда	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
Общо за 2-ри семестър			150	150	0	0	0	0	600	600	0	30	
Общо за I-ва година			300	300	0	0	0	0	1200	1200	0	60	
3-ти семестър													
1.		Бранд мениджмънт	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
2.		Методи за анализ на маркетингова информация	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
3.		Дигитален маркетинг	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
4.		Маркетингов одит	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
5.		Управление на продажбите	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
6.		Избираема дисциплина 1	15	15	0	0	0	0	85	85	0	4	И
Общо за 3-ти семестър			165	165	0	0	0	0	685	685	0	34	
4-ти семестър													
1.		Управление на взаимоотношенията с клиенти	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
2.		Интегрирани маркетингови комуникации	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И

3.		Управление чрез мотивация	30	30	0	0	0	0	120	120	0	6	И
4.		Магистърски практикум: създаване на он-лайн магазин	15	15	0	0	0	0	85	85	0	4	И
5.		Държавен изпит по специалността	0	0	0	0	0	0	375	375	0	15	И
Общо за 4-ти семестър			105	105	0	0	0	0	820	820	0	37	
Общо за II-ра година			270	270	0	0	0	0	1505	1505	0	71	
Общо за целия курс на обучение			570	570	0	0	0	0	2705	2705	0	131	

Избираеми дисциплини

Избираема дисциплина 1 (за семестър 3)

- Усвояване на гъвкави умения

- Коучинг компетенции и умения