



«ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

38.03.06

Квалификация: «бакалавр»

Профили: «Маркетинг», «Управление продажами»

Форма обучения: очная, заочная

Продолжительность обучения: 4 года (очная форма), 5 (заочная форма)

Прием на обучение по результатам ЕГЭ*:

математика (профильная), обществоизнание, русский язык.

Продолжение обучения в магистратуре.

* Прием на обучение лиц, имеющих профессиональное образование (среднее профессиональное и высшее образование) - по результатам вступительных испытаний, проводимых университетом самостоятельно.

Основная цель программы – подготовка специалистов:

- знающих современные методики в области стратегического, экономического и оперативного планирования;
- умеющих проводить маркетинговые исследования и использовать инструменты маркетинга для реализации стратегии организации, выстраивать систему продаж в организации;
- владеющих навыками разработки товарной политики предприятия и стратегиями сбытовой деятельности, созданием системы коммуникаций по продвижению товаров и услуг.

Преимущества программы:

- программа разработана с учетом требований работодателей к профессиональным компетенциям;
- предусмотрено проведение научно-исследовательских и проектных работ на примере реальных предприятий, что позволяет студентам трудоустраиваться в процессе обучения;
- организованно проведение практических занятий и мастер-классов с привлечением ведущих специалистов маркетинговых служб предприятий региона.

Преподаватели программы:

- кандидаты и доктора наук;
- востребованные практикующие консультанты бизнеса;

Приёмная комиссия: (4862) 41-77-77, 43-27-40



- ученые, участвующие в разработке проектов для бизнеса.

Студенты проходят обязательную практику на предприятиях-партнерах:

- ООО «Нива-хлеб»;
- АО «Тандер»;
- ООО «Тросна+»;
- ООО «Альянс»;
- ООО «Орел-Оил»;
- ООО «АРСЕНАЛ»;
- ЗАО «Корпорация «ГРИНН»;
- Супермаркет «Европа-24»;
- Гипермаркет «Линия-1»;
- ООО «Атолл-Центр».

Студентам предоставляется возможность совмещать трудовую деятельность на условиях неполной занятости с обучением в ВУЗе.

Учебная инфраструктура:

- компьютерные классы со специализированными программными продуктами: «Маркетинг-экспресс», «1С: Предприятие 8.0», «Project-Expert», «Statistica 6.0», «Audit-Expert», «eViews»;
- лаборатория стандартизации, метрологии и сертификации, лаборатория товароведения и экспертизы товаров, оснащенная мультимедийным оборудованием;
- Бизнес-инкубатор - площадка для формирования практических и профессиональных навыков студентов в рамках проектных работ.

Будущая карьера:

- маркетолог;
- менеджер по продажам;
- мерчендайзер;
- коммерсант;
- менеджер по работе с клиентами;
- торговый представитель;
- руководитель отдела продаж;
- аналитик рынка.

Контактная информация:

Ответственные за профориентационную работу:

Полякова Оксана Ивановна

Тел.: +7 (905) 856-76-33

E-mail: econom.oreluniver@mail.ru

Ермакова Нелли Леонидовна

Тел.: +7 (905) 856-73-19

Приёмная комиссия: (4862) 41-77-77, 43-27-40