

**А.БАЙТҰРСЫНОВ АТЫНДАҒЫ ҚОСТАНАЙ Өңірлік университеті
КОСТАНАЙСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ А.БАЙТҰРСЫНОВА**



**ЭЛЕКТИВТІ ПӘНДЕР КАТАЛОГЫ
КАТАЛОГ ЭЛЕКТИВНЫХ ДИСЦИПЛИН**

6B04102 Менеджмент / 6B04102 Менеджмент

2019, 2020 жылдардың жинағы үшін /для набора 2019, 2020 г.г.

Қостанай, 2021

Құрастырушылар / Составители:

Төлегенова Ж.Т. – бухгалтерлік есеп және басқару кафедрасының оқытушысы / преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления

Элективті пәндер каталогы.- Қостанай: А.Байтұрсынов атындағы ҚӨУ, 2021.- 43 б.

Каталог элективных дисциплин.- Костанай: КРУ имени А.Байтұрсынова, 2021.- 43 с.

Элективті пәндер каталогы қысқаша сипаттамасы, оқыту мақсаты, оқу мазмұны және күтілетін оқу нәтижесі көрсетілген таңдау компонентіне кіретін пәндер тізімін қамтиды. 2019,2020 жылдарда қабылданған кредиттік технология бойынша оқитын студенттерге арналған.

Каталог элективных дисциплин содержит перечень дисциплин компонента по выбору и их краткое описание с указанием цели изучения, содержания и ожидаемых результатов обучения. Предназначен для студентов, обучающихся по кредитной технологии, набора 2019, 2020 годов.

А.Байтұрсынов атындағы ҚӨУ-дың оқу-әдістемелік кеңес отырысында бекітілді, 24.02. 2021 ж. № 2 хаттама

Утвержден на заседании учебно-методического совета КРУ имени А.Байтұрсынова, протокол от 24.02.2021 г. № 2

Мазмұны / Содержание

Кіріспе / Введение.....	4
Семестр бойынша элективті пәндерді бөлу /Распределение элективных дисциплин по семестрам	5
1 2 курс студенттеріне арналған элективтік пәндер / Элективные дисциплины для студентов 2 курса.....	7
2 3 курс студенттеріне арналған элективтік пәндер / Элективные дисциплины для студентов 3 курса.....	17
3 4 курс студенттеріне арналған элективтік пәндер / Элективные дисциплины для студентов 4 курса.....	30

Кіріспе

Элективті пәндер каталогы оқытудың кредиттік жүйесі бойынша құрастырылады. Элективті пәндер каталогы жүйеленген таңдау бойынша пәндер тізімін және олардың қысқа сипаттамасын қарастырады.

Студент мамандықтардың міндетті компонент/жоғары оқу орны компонентінің пәндерін меңгерумен қатар, ұсынылып отырған таңдау бойынша пәндерді таңдап алуы тиіс.

Элективті пәндерді таңдауға эдвайзер кеңес береді. Студент эдвайзермен бірлесе отырып, студенттің жеке оқу жоспарын құру үшін пәндерге жазылу нысанын толтырады.

Құрметті студенттер! Білім беру траекториясының біртұтастығының ойластырылуы Сіздің болашақта маман ретінде кәсіби дайындығыңыздың деңгейіне ықпал ететінін есте сақтауыңыз керек.

Введение

При кредитной технологии обучения разрабатывается каталог элективных дисциплин, который представляет собой систематизированный перечень дисциплин компонента по выбору и содержит краткое их описание.

Наряду с изучением дисциплин обязательного / вузовского компонента, студент должен выбрать для изучения дисциплины компонента по выбору.

Консультации по выбору элективных дисциплин дает эдвайзер. Вместе с ним студент заполняет форму записи студентов на дисциплины для составления ИУП (индивидуального учебного плана).

Уважаемые студенты! Важно помнить, что от того, насколько продуманной и целостной будет Ваша образовательная траектория, зависит уровень Вашей профессиональной подготовки, как будущего специалиста.

Семестр бойынша элективті пәндерді бөлу /

Распределение элективных дисциплин по семестрам / Distribution of elective courses by semester

Пәннің атауы / Наименование дисциплины /Course name	Кредиттер саны / Кол-во кредитов/ Number of credits	Академиялық кезең/ Акад период/ Academic period
Экология және тіршілік қауіпсіздігі / Экология и безопасность жизнедеятельности/ Ecology and Life Safety	5	3
Құқық және сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениет негіздері / Основы права и антикоррупционной культуры / Basics of Law and Anti-Corruption Culture		
Экономика және кәсіпкерлік негіздері/ Основы экономики и предпринимательства/ Basics of economics and business		
Көшбасшылық негіздері / Основы лидерства / Basics of Leadership		
Баға орнату / Ценообразование / Pricing	5	4
Маркетингтік зерттеулер / Маркетинговые исследования/ Marketing research		
Бизнесті ұйымдастыру/Организация бизнеса/ Business Organization	5	5
Кадрлық саясат/Кадровая политика/ Personnel policy		
Аграрлық сектордың экономикасы мен менеджменті / Экономика и менеджмент аграрного сектора/ Economy and management of agrarian sector		
Қызметкерлерді бағалау және дамуы/ Оценка и развитие персоналом/ Personnel assessment and development	5	7
Басқару шешімдерді жасау / Разработка управленческих решений / Development of managerial decisions		
Стратегиялық менеджменттің негіздері / Основы стратегического менеджмента / Fundamentals of strategic management	5	6
Корпоративтік басқару/Корпоративное управление / Corporate governance		
Маркетингтік коммуникациялар / Маркетинговые коммуникации / Marketing Communications	5	7
Сауда техникасы / Техника продаж /Technology of Sales		
Инновациялық менеджмент/ Инновационный менеджмент/ Innovation management	3	7
Жобаларды басқару/ Управление проектами /Project management		
1 "Коммерциялық менеджмент" білім беру траекториясының модульдері / Модули образовательной траектории 1 "Коммерческий менеджмент"		
Коммерциялық қызметті ұйымдастыру және технологиясы / Организация и технология коммерческой деятельности / Organization and technology business	5	4
Клиенттермен жұмыс/ Работа с клиентами/ Working with clients	5	5
Коммерциялық менеджмент / Коммерческий менеджмент/ Commercial management	5	6
Брендинг/Брендинг/Branding	5	5

Шығындарды басқару және баға орнату/ Управление затратами и ценообразование/ Cost management and pricing	5	6
Басқарушылық талдау / Управленческий анализ / Managerial analysis	3	7
Жоспарлау жүйесі/Система планирования/ Planning System	5	7
Өндірістік менеджмент / Производственный менеджмент/ Production management	5	7
Бәсекеге қабілеттілікті басқару/ Управление конкурентоспособностью/ Managing competitiveness	5	7
2 "Агроөнеркәсіптік менеджмент білім беру траекториясының модульдері / Модули образовательной траектории 2 "Агропромышленный менеджмент"		
Агробизнесің экономикалық негіздері / Экономические основы агробизнеса / Economic bases of agribusiness	5	4
Аграрлық экономика / Аграрная экономика / Agrarian Economy	5	5
Агропромышленный менеджмент / Агроөнеркәсіптік менеджмент / Agribusiness management	5	6
Логистика/ Логистика/ Logistics	5	5
Маркетингтік талдау/ Маркетинговый анализ/ Marketing analysis	5	6
Тікелей маркетинг / Прямой маркетинг / Direct Marketing	3	7
Маркетингті басқару/ Управление маркетингом/ Marketing management	5	7
Стратегиялық маркетинг / Стратегический маркетинг / Strategic Marketing	5	7
Аймақтық экономиканы басқару/ Управление региональной экономикой/ Management of the regional economy	5	7
Модуль Minor	5,5	5
Модуль Minor	5,5	6

**1 2 курс студенттеріне арналған элективтік пәндер /
Элективные дисциплины для студентов 2 курса**

<i>Экология және тіршілік қауіпсіздігі / Экология и безопасность жизнедеятельности/ Ecology and Life Safety</i>	
Оқу мақсаты / Учебная цель	
Техносфера мен табиғи экожүйелер қызметіндегі қауіпті және төтенше қауіпті жағдайларда ескерту қабілеттері және экоқорғау ойлауды қалыптастыру	Формирование экозащитного мышления и способности предупреждения опасных и чрезвычайных ситуаций в функционировании природных экосистем и техносферы
Оқыту нәтижесі / Результаты обучения	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <p>-экологияның, тіршілік қауіпсіздігі мен тұрақты дамудың негізгі тұжырымдамаларын, антропогендік қызметтің әлеуметтік-экологиялық салдарын түсінеді;</p> <p>- олардың жай-күйінің қауіпті деңгейінің туындауының алдын алу үшін табиғи және техногендік жүйелердің дамуы мен орнықтылығының зерделенген заңдылықтарын қолданады;</p> <p>- іске асырылған және ықтимал қауіптердің теріс әсерін және олардың деңгейлерін, антропогендік қызмет тәуекелдерін бағалайды;</p> <p>- техносфераның қауіпсіздігін арттыру бойынша іс - шараларды жоспарлайды;</p> <p>-өз бетінше жұмыс істеу, командада жұмыс істеу, шешім қабылдау, сыни ойлау, цифрлық және ақпараттық-компьютерлік технологияларды қолданады, ақпаратпен жұмыс істеу дағдыларына ие болады.</p>	<p>После успешного завершения курса обучающиеся будут</p> <p>- понимать основные концепции экологии, безопасности жизнедеятельности, устойчивого развития; социально-экологические последствия антропогенной деятельности;</p> <p>- применять изученные закономерности развития и устойчивости природных и техногенных систем для предупреждения возникновения опасного уровня их состояния</p> <p>- оценивать негативное воздействие реализованных и потенциальных опасностей и их уровни, риски антропогенной деятельности;</p> <p>- планировать мероприятия по повышению безопасности техносферы;</p> <p>- обладать навыками самостоятельной работы, работы в команде, принятия решений, критического мышления, применения цифровых и информационно-компьютерных технологий, работы с информацией.</p>
Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса	
Аутэкология. Демэкология. Синэкология. Биосфера-ноосфералық концепциясы. Табиғи ресурстары және оларды тиімді пайдалану. Қазіргі жаһанды экологиялық және әлеуметтік-экологиялық мәселелер. Қоршаған орта және тұрақты даму. Қазақстан тұрақты даму жолында. Жасыл экономика. Қолайлы тәуекелдің концепциясы. Қауіпті және зиянды факторлардың жіктелуі. Төтенше жағдайлар кезіндегі іс-қимылдар реттігі	Аутэкология. Демэкология. Синэкология. Биосферно-ноосферная концепция. Природные ресурсы и рациональное природопользование. Глобальные экологические и социально-экологические проблемы современности. Окружающая среда и устойчивое развитие. Казахстан на пути к устойчивому развитию. Зеленая экономика. Концепция приемлемого риска. Классификация опасных и вредных факторов. Порядок действий при чрезвычайных ситуациях
Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы	
Жокушева З.Г	Кожевников С.К.

<i>Құқық және сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениет негіздері / Основы права и антикоррупционной культуры / Basics of Law and Anti-Corruption Culture</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл бойынша құқықтық білім мен азаматтық ұстаным жүйесін қалыптастыру.	Сформировать систему правовых знаний и гражданской позиции по противодействию коррупции.
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <p>Қазақстанның қолданыстағы</p> <ul style="list-style-type: none"> - заңнамасының негізгі ережелерін, Мемлекеттік басқару органдарының жүйесін, сондай-ақ сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимылдың мәнін, себептері мен шараларын түсінетін болады; - оқиғалар мен әрекеттерді заң тұрғысынан талдайды; - нормативтік актілерді қолдану, сондай-ақ сыбайлас жемқорлықтың алдын алудың рухани-адамгершілік тетіктерін қолданады; - меңгеруі тиіс: түрлі құжаттарға құқықтық талдау жүргізу дағдылары, сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениетті жетілдіру дағдылары; - өз өмірінде сыбайлас жемқорлыққа қарсы құқықтық білімді қолдану; - білуге тиіс: сыбайлас жемқорлықтың мәні және оның пайда болу себептері; сыбайлас жемқорлық құқық бұзушылықтар үшін моральдық-адамгершілік және құқықтық жауапкершілік шаралары; - меңгеруі керек: моральдық сана құндылықтарын іске асыру және күнделікті практикада адамгершілік нормаларын ұстану; жастар арасында сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениет деңгейін арттыру бойынша жұмыс жасау. 	<p>После успешного завершения курса обучающиеся будут</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать основные положения действующего законодательства Казахстана, систему органов государственного управления, а также сущность, причины и меры противодействия коррупции; - анализировать события и действия с точки зрения права, - применять нормативные акты, а также задействовать духовно-нравственные механизмы предотвращения коррупции; - владеть: навыками ведения правового анализа различных документов, навыками совершенствования антикоррупционной культуры; - применять в своей жизнедеятельности правовые знания против коррупции; - знать: сущность коррупции и причины её происхождения; меру морально-нравственной и правовой ответственности за коррупционные правонарушения; - уметь: реализовывать ценности морального сознания и следовать нравственным нормам в повседневной практике; работать над повышением уровня антикоррупционной культуры в молодежной среде.
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
<p>Мемлекет пен құқықтың негізгі ұғымдары мен категориялары. Құқықтық қарым-қатынастар. ҚР конституциялық құқығының негіздері. ҚР Әкімшілік және қылмыстық құқық негіздері. ҚР Азаматтық құқық негіздері.</p> <p>"Сыбайлас жемқорлық" ұғымының теориялық-әдіснамалық негіздері. Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл шарты ретінде қазақстандық қоғамның әлеуметтік-экономикалық қатынастарын жетілдіру. Сыбайлас жемқорлық мінез-құлық табиғатының психологиялық ерекшеліктері. Сыбайлас жемқорлыққа қарсы мәдениетті қалыптастыру. Сыбайлас жемқорлыққа қарсы іс-қимыл мәселелерінде мемлекет пен қоғамдық ұйымдардың өзара іс-қимылы.</p>	<p>Основные понятия и категории государства и права. Правовые отношения. Основы конституционного права РК. Основы административного и уголовного права РК. Основы гражданского права РК.</p> <p>Теоретико-методологические основы понятия «коррупции». Совершенствование социально-экономических отношений казахстанского общества как условия противодействию коррупции. Психологические особенности природы коррупционного поведения. Формирование антикоррупционной культуры. Взаимодействие государства и общественных организаций в вопросах противодействия коррупции.</p>
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Байтасова М.Ж.	Аубакирова З.Б.

<i>Экономика және кәсіпкерлік негіздері/ Основы экономики и предпринимательства/ Basics of economics and business</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
Салауатты экономикалық ойды, бәсекелестік ортада кәсіпорындардың табысты кәсіпкерлік қызметін ұйымдастырудың теориялық және тәжірибелік дағдыларын қалыптастыру.	Формирование экономического образа мышления, теоретических и практических навыков организации успешной предпринимательской деятельности предприятий в конкурентной среде
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
Курсты аяқтағаннан кейін студенттер меңгереді <ul style="list-style-type: none"> - қазіргі заманғы экономика принциптері мен заңдылықтардың қызмет етілуін, экономикалық категориялар, микро және макродеңгейдегі ұғымдық аппаратты түсінеді; - экономикалық жағдайды талдайды; - кәсіпкерлік қызметтің осы немесе басқа түрлерінің базалық процестерін белгілейді; - табысты кәсіпкерлік қызметіне мінездеме береді; - бизнес-жоспарды құрады және ұсынады; - алған білімдерін пайдалы кәсіпкерлік қызмет үшін қолданады; - кәсіпкерлік қызметті экономикалық және әлеуметтік басқару саласында дұрыс шешім қабылдай алады. 	После завершения курса обучающиеся будут <ul style="list-style-type: none"> - понимать принципы и законы функционирования современной экономики, экономические категории, понятийный аппарат на микро- и макроуровнях; - анализировать экономическую ситуацию; - выделять базовые процессы того или иного вида предпринимательской деятельности; - давать характеристику успешности предпринимательской деятельности; - составлять и презентовать бизнес-планы; - применять полученные знания для построения прибыльной предпринимательской деятельности - принимать правильные решения в области экономического и социального управления предпринимательской деятельности
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Экономика қызмет етуінің іргелі мәселелері. Капитал. Сұраныс пен ұсыныс нарығы. Бәсекелестік және монополия. Кәсіпкерлік: түсінігі, мәні, негізгі түрлері және ұйымдастыру нысандары. Кәсіпкерлік қызметтегі тәуекелдер. Коммерциялық құпия және оны қорғау тәсілдері. Кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру. Кәсіпкерлік мәдениеті және этикасы.	Фундаментальные проблемы функционирования экономики. Капитал. Рынок Спрос и предложение. Конкуренция и монополия. Предпринимательство: понятие, сущность, основные виды и формы организации. Риски в предпринимательской деятельности. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Финансирование предпринимательской деятельности. Культура и этика предпринимательства.
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Баязитова И.А.	Нурахметова Г.С.

<i>Көшбасшылық негіздері / Основы лидерства / Basics of Leadership</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
студенттердің көшбасшылық қасиеттерді, стильдерді, кәсіпорын, аймақ және жалпы ел деңгейінде әсер ету әдістерін тиімді пайдалану арқылы адамдардың мінез-құлқын және өзара әрекеттесуін тиімді басқару әдістемесі мен практикасын меңгеру	овладение студентами методологией и практикой эффективного управления поведением и взаимодействием людей путем эффективного использования лидерских качеств, стилей, методов влияния на уровне предприятия, региона и страны в целом
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <ul style="list-style-type: none"> - басқарудың барлық деңгейлеріндегі ұйымдардағы көшбасшылық мәселелерін теориялық және практикалық шешуге ғылыми көзқарастың мәні мен әдістерін түсінеді; - басқарушылық міндеттерді шешу үшін көшбасшылық пен биліктің негізгі теорияларын қолданады; - жеке басының артықшылықтары мен кемшіліктерін сыни бағалайды; - ұжымда жұмыс істеу; әлеуметтік маңызды мәселелер мен үдерістерді талдау, топтық динамика үдерістерін және команданы қалыптастыру қағидаттарын білу негізінде топтық жұмысты тиімді ұйымдастырады; - тұлғааралық, топтық және ұйымдастырушылық коммуникацияларды талдайды және жобалайды; - іскерлік қарым-қатынас дағдыларына ие болады; әр түрлі жағдайларға байланысты басқарудың алуан түрлі стильдеріне ие болады; көшбасшылық қасиеттерді зерттеу әдістері мен әдістемелеріне, көшбасшылық қабілеттерді дамыту технологияларына ие болады. 	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать сущность и методы научного подхода к теоретическому и практическому решению проблем лидерства в организациях на всех уровнях управления; - использовать основные теории лидерства и власти для решения управленческих задач; - критически оценивать личные достоинства и недостатки; - работать в коллективе; анализировать социально значимые проблемы и процессы, эффективно организовать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды; - анализировать и проектировать межличностные, групповые и организационные коммуникации - обладать навыками делового общения; многообразными стилями управления в зависимости от различных ситуаций; методами и методиками исследования лидерских качеств, технологиями развития лидерских способностей
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Көшбасшылықтың табиғаты мен мәні. Көшбасшылық және менеджмент. Көшбасшылықтың дәстүрлі концепциялары. Көшбасшылықтың инновациялық концепциялары. Топтар, командалар және команда құру. Көшбасшының дамуы. Өзгерістерді жүзеге асыру кезіндегі көшбасшылық. Көшбасшылық мәселелері.	Природа и сущность лидерства. Лидерство и менеджмент. Традиционные концепции лидерства. Инновационные концепции лидерства. Группы, команды и командообразование. Развитие лидера. Лидерство при осуществлении изменений. Проблемы лидерства.
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Тобылов К.Т.	Тобылов К.Т.

<i>Баға орнату / Ценообразование / Pricing</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	

Білім беру бағдарламасы бойынша кәсіби қызмет жүйесінде қазіргі кезеңде баға белгілеу саласында теориялық білім мен практикалық дағдыларды қалыптастыру	Формирование теоретических знаний и практических навыков в области ценообразования на современном этапе в системе профессиональной деятельности по образовательной программе
Оқыту нәтижесі / Результаты обучения	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар:</p> <ul style="list-style-type: none"> - баға белгілеу процесінің әдіснамалық негіздерін, оқытылатын курстың негізгі санаттарын түсінеді; - баға белгілеудің әртүрлі әдістерін қолданады; баға белгілеу саласындағы маркетингтік құралдарды пайдаланады; - баға белгілеу мәселелеріне қатысты маркетингтік мәселелер мен нақты нарықтық жағдайларға талдау жүргізеді; бағаларды есептеудің қазіргі заманғы тәсілдері мен бағаны есептеу әдістерін пайдаланады; баға белгілеу саласында шешімдер қабылдаудың неғұрлым ұтымды тәсілдерін таңдау дағдысы болады; - дұрыс баға шешімін қабылдау үшін нарық конъюктурасын бағалауда, ұйымның пайдасын арттыру үшін баға белгілеу әдісін таңдауда құзыретті болады. 	<p>После успешного завершения курса обучающиеся будут:</p> <ul style="list-style-type: none"> – понимать методологические основы процесса ценообразования, основные категории изучаемого курса; – применять различные методы ценообразования; использовать маркетинговые инструменты в области ценообразования; – иметь навыки проведения анализа маркетинговых проблем и конкретных рыночных ситуаций, касающихся вопросов ценообразования; использования современных приемов и способов расчета цен; выбора наиболее рациональных способов принятия решений в области ценообразования; – компетентными в оценке конъюктуры рынка для принятия правильного ценового решения, в выборе метода ценообразования для увеличения прибыли организации.
Пререквизиттері	Пререквизиты
Экономикалық теория (ағылшын тілінде)	Экономическая теория(на англ. языке)
Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса	
Баға белгілеудің теориялық негіздері. Баға белгілеудің маркетингтік аспектілері. Баға белгілеу процесі. Стратегия және баға белгілеу. Баға қалыптастыру тактикасы әдістері.	Теоретические основы ценообразования. Маркетинговые аспекты ценообразования. Процесс ценообразования. Стратегия и ценообразования. Методы тактика ценообразования.
Постреквизиттері	Постреквизиты
Шығындарды басқару және баға орнату	Управление затратами и ценообразование
Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы	
Ж.А. Утебаева	Утебаева Ж.А.

Маркетингтік зерттеулер / Маркетинговые исследования/ Marketing research
Оқу мақсаты / Учебная цель

<p>маркетингтік зерттеулер жүргізудің теориялық негіздерін меңгеру және практикалық дағдыларын меңгеру.</p>	<p>изучение теоретических основ и овладение практическими навыками проведения маркетинговых исследований.</p>
<p>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</p>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <ul style="list-style-type: none"> - маркетингтік зерттеу жүргізу әдістемесін; ақпаратты жинаудың жекелеген әдістері мен құралдарының артықшылықтары мен кемшіліктерін; - маркетингтік зерттеулердің әртүрлі бағыттарында қолданылатын талдау әдістерінің негізгі ерекшеліктері мен айырмашылықтарын: сыртқы және ішкі; - маркетингтік зерттеулердің жекелеген түрлерін жүргізудің ерекшеліктерін. - телефонмен, ауызша, жазбаша сауалнамалар жүргізеді; фокус-топ негізінде сауалнама жүргізуді ұйымдастырады;; - түрлі зерттеу проблемалары бойынша сауалнамаларды; фокус-топты жүргізу үшін сценарийлерді (гайдаларды) білікті құрастырады; әр түрлі ақпаратты жинайды, өңдейді және талдайды; - қызықтыратын мәселе бойынша нақты шағын-маркетингтік зерттеулер жүргізеді және ол бойынша есеп береді. - маркетингтік ортаны талдау мақсаттарын қояды; - маркетингтік ақпаратты жинайды және талдайды; - маркетингтік зерттеулерде қоғамдық пікірге және фокус-топтарға сауалнама жүргізеді; - маркетингтік зерттеу нәтижелері бойынша деректерді ұсынады; - маркетингтік зерттеулердің нәтижелерін өнімнің ассортименти, бағасы, сатылымы, жарнамасы, қызметі туралы басқарушылық шешімдерді негіздеу және қабылдау үшін пайдалана алады. 	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <ul style="list-style-type: none"> – понимать методику проведения маркетингового исследования; – достоинства и недостатки отдельных методов и инструментов сбора информации; – принципиальные особенности и различия применяемых методов анализа при различных направлениях маркетинговых исследований: внешних и внутренних; – специфику проведения отдельных видов маркетинговых исследований. – проводить телефонные, устные, письменные опросы; организовать проведение опроса на основе фокус-группы; – квалифицированно составлять анкеты по различным проблемам исследования; сценарии (гайды) для проведения фокус-группы; – производить сбор, обработку и анализ различных видов информации; – проводить конкретные мини-маркетинговые исследования по интересующей проблеме с предоставлением отчета по нему. - обладать навыками постановки целей анализа маркетинговой среды; - сбора и анализа маркетинговой информации; - проведения опросов общественного мнения и фокус-групп в маркетинговых исследованиях; - представления данных по результатам маркетингового исследования. - использовать результаты маркетинговых исследований для обоснования и принятия управленческих решений по товарному ассортименту, ценам, сбыту, рекламе, сервису.
<p>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</p>	
<p>маркетингтік зерттеулердің мәні мен ұйымдастырылуы; маркетингтік зерттеулердегі ақпарат; маркетингтік зерттеу процесі; маркетингтік зерттеу әдістерінің жіктелуі; деректерді талдау және зерттеу нәтижелері туралы есеп</p>	<p>сущность и организация маркетинговых исследований; информация в маркетинговых исследованиях; процесс маркетингового исследования; классификация методов маркетинговых исследований; анализ данных и отчет о результатах исследований</p>
<p>Постреквизиттері</p>	<p>Постреквизиты</p>

Бизнесті ұйымдастыру	Организация бизнеса
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
А.Е. Калкабаева	А.Е. Калкабаева

<i>Коммерциялық қызметті ұйымдастыру және технологиясы / Организация и технология коммерческой деятельности / Organization and technology business</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
Көтерме және бөлшек сауда кәсіпорындарында коммерциялық қызметті	Формирование теоретических и практических знаний в области организации

<p>ұйымдастыру және технологиясы саласында теориялық және практикалық білімді қалыптастыру, сондай-ақ олардың тауар қозғалысының әр түрлі буындарында сауда процестерінің тиімді ұйымдастырылуы мен технологиясының практикалық дағдыларын дарыту.</p>	<p>и технологии коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли, а также привитие им практических навыков рациональной организации и технологии торговых процессов в различных звеньях товародвижения.</p>
<p>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</p>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <p>-коммерциялық кәсіпорындардың ұйымдық нысандары; кәсіпорындардың коммерциялық қызметін басқарудың құрылымы мен ұйымдастырылуы; көтерме сатып алу және көтерме және бөлшек сауда бойынша коммерциялық қызметті ұйымдастырады; экспорттық-импорттық және кедендік операциялар; лизингтің, факторингтің, франчайзингтің ұйымдық-экономикалық ерекшеліктері; коммерциялық кәсіпкерліктің нормативтік-құқықтық базасын түсінеді;</p> <p>-нақты сауда және қызмет көрсету объектілерінде өз білімдерін іске асырады; тауар қозғалысының әртүрлі буындарында сауда процестерін ұтымды ұйымдастыру мен технологиясын жүзеге асырады, ықтимал тәуекелдерді ескере отырып, жеткізушілермен және сатып алушылармен белсенді сауда коммуникацияларын өткізеді.</p> <p>-коммерциялық қызметтің тиімділігін бағалау үшін аналитикалық әдістермен; ұйымның коммерциялық қызметін құжаттамалық және ақпараттық қамтамасыз ету іскерліктері мен дағдыларымен; кәсіби қызметті жүзеге асыру үшін қажетті қолданыстағы заңдармен, нормативтік және техникалық құжаттармен жұмыс тәжірибесімен; бөлу арналарын, жеткізушілерді және сауда делдалдарын тандауды жүзеге асырады.</p> <p>-ықтимал тәуекелдерді ескере отырып, тауар қозғалысының әр түрлі буындарындағы сауда процестерін, жеткізушілермен және сатып алушылармен шаруашылық байланыстарды және технологияны ұйымдастыра алады.</p>	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <p>-понимать организационные формы коммерческих предприятий; структуру и организацию управления коммерческой деятельностью предприятий; организацию коммерческой деятельности по оптовым закупкам и оптовой и розничной продажам; экспортно-импортных и таможенных операций; организационно-экономические особенности лизинга, факторинга, франчайзинга; нормативно-правовую базу коммерческого предпринимательства; реализовать свои знания на конкретных объектах торговли и услуг; осуществлять рационально организацию и технологию торговых процессов в различных звеньях товародвижения, проводить активные торговые коммуникации с поставщиками и покупателями с учетом возможных рисков. аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; опытом работы с действующими законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности; осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников.</p> <p>уметь организовывать торговые процессы в различных звеньях товародвижения, хозяйственные связи и технологии с поставщиками и покупателями с учетом возможных рисков.</p>
<p>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</p>	
<p>Коммерциялық қызметтің мәні мен мазмұны. Коммерциялық қызметтегі шарттар. Көтерме сауда және сату бойынша коммерциялық жұмыс. Бөлшек сауда кәсіпорындарындағы коммерциялық жұмыс. Көтерме-коммерциялық құрылымдардың сыртқы</p>	<p>Сущность и содержание коммерческой деятельности. Договоры в коммерческой деятельности. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продажам. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. Внешнеэкономическая</p>

экономикалық қызметі. Тауарларды өткізу бойынша жарнамалық-ақпараттық қызметті ұйымдастыру. Саудадағы Ыдыс және ыдыс операциялары. Жүктерді тасымалдауды ұйымдастыру. Қоймалық операциялардың технологиясы. Бөлшек сауда желісі. Дүкендердің құрылысы және технологиялық жоспарлау негіздері. Бөлшек сауда кәсіпорындарындағы технологиялық процестер.	деятельность оптово-коммерческих структур. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Тара и тарные операции в торговле. Организация перевозок грузов. Технология складских операций. Розничная торговая сеть. Устройство и основы технологических планировок магазинов. Технологические процессы на розничных торговых предприятиях.
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Коммерциялық менеджмент, Брендинг, Клиенттермен жұмыс	Коммерческий менеджмент, Брендинг, Работа с клиентами
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
А.Е. Калкабаева	Калкабаева А.Е.

<i>Агробизнесінің экономикалық негіздері / Экономические основы агробизнеса / Economic bases of agribusiness</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
Кәсіби қызмет жағдайында аграрлық өндірісті жүргізу бойынша теориялық және	Формирование необходимого уровня теоретических и практических

практикалық білімдерінің қажетті деңгейін қалыптастыру	знаний по ведению аграрного производства с учетом применения в условиях профессиональной деятельности
Оқыту нәтижесі / Результаты обучения	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар:</p> <p>- АӨК-де кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру заңдылықтарының, принциптері мен нысандарының негізгі агроэкономикалық процестері мен құбылыстарының мазмұнын түсінеді;</p> <p>-негізгі өндірістік ресурстардың құндық бағасын анықтау дағдыларын меңгере алады;</p> <p>-аграрлық кәсіпорын алдында тұрған шаруашылық міндеттерді шешуде және орындаушылық, сондай-ақ басқарушылық сипаттағы кәсіби проблемаларды шешуде оңтайлы жол табуға құзыретке ие болады.</p>	<p>После успешного завершения курса обучающиеся будут:</p> <p>- понимать содержание основных агроэкономических процессов и явлений закономерностей, принципов и формы осуществления предпринимательской деятельности в АПК;</p> <p>-смогут владеть навыками определения стоимостной оценки основных производственных ресурсов;</p> <p>- обладать компетенциями в решении хозяйственных задач, стоящих перед аграрным предприятием и нахождении оптимального выхода в решении профессиональных проблем как исполнительского, так и управленческого характера.</p>
Пререквизиттері	Пререквизиты
Экономикалық теория(ағылшын тілінде)	Экономическая теория(на англ. языке)
Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса	
<p>Курстың пәні, әдісі және міндеттері. Ауыл шаруашылығының көп салалы экономикасын қалыптастыру. Жер ресурстары және оларды нарық жағдайында пайдаланудың тиімділігі. Еңбек нарығы және ауыл халқын жұмыспен қамту мәселелері. Материалдық ресурстар және агробизнесі өндірістік-техникалық қамтамасыз ету. Өндірісті орналастыру және мамандандыру-агробизнесі дамытудың негізі. Агробизнесінің тиімділігін бағалау. Азық-түлік пен шикізатты өткізу маркетингі және нарығы. Агробизнесегі Менеджмент. Агроөнеркәсіптік интеграцияны дамыту, нарықтық инфрақұрылымды дамыту.</p>	<p>Предмет, метод и задачи курса. Формирование многоукладной экономики сельского хозяйства. Земельные ресурсы и эффективность их использования в условиях рынка. Рынок труда и проблемы занятости сельского населения. Материальные ресурсы и производственно-техническое обеспечение агробизнеса. Размещение и специализация производства - основа развития агробизнеса. Оценка эффективности агробизнеса. Маркетинг и рынок сбыта продовольствия и сырья. Менеджмент в агробизнесе. Развитие агропромышленной интеграции, развитие рыночной инфраструктуры.</p>
Постреквизиттері	Постреквизиты
Аграрлық экономика, Аграрлық сектордың экономикасы мен менеджменті	Аграрная экономика, Экономика и менеджмент аграрного сектора
Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы	
В.А. Шмидт	Шмидт В.А.

**2 3 курс студенттеріне арналған элективтік пәндер /
Элективные дисциплины для студентов 3 курса**

<i>Бизнесті ұйымдастыру/Организация бизнеса/ Business Organization</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
технология, кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру туралы жүйелі, тұтас көзқарасты қалыптастыру, қазіргі экономикада бизнесті ұйымдастыруға қажетті теориялық және тәжірибелік білімді игеру және осы білімді қолданудың тәжірибелік дағдыларын игеру.	формирование системного, целостного представления о технологии, организации предпринимательской деятельности, освоение теоретических и практических знаний, необходимых для организации бизнеса в современной экономике и приобретение практических навыков использования этих знаний.
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар -Бизнестің мәнін, кәсіпкерлік қызметті жүргізуді ұйымдастыру мен оның нысандарын, сондай-ақ оның ресурстық және ақпараттық базасын; бизнес-жоспарды жасау әдістемесін; бизнесті мемлекеттік реттеу әдістерін; бизнесті реттейтін заңнаманы түсінеді; - бизнес-жоспардың негізгі қаржылық құжаттарын қолданады; шығынсыздық нүктесін анықтайды - кәсіпкерлік тәуекелдер мен бизнесті жүргізу тиімділігін бағалай біледі; - қазіргі экономикадағы бизнес негіздерін жоспарлай алады - бизнесті жүргізуді ұйымдастыру және бағалау саласында дағдыларға ие болады.	После успешного завершения курса обучающиеся будут – понимать сущность бизнеса, организацию и формы ведения предпринимательской деятельности, а также ее ресурсную и информационную базу; методику составления бизнес-плана; методы государственного регулирования бизнеса; законодательство, регулирующее бизнес; - применять основные финансовые документы бизнес-плана; определять точку безубыточности - оценивать предпринимательские риски и эффективность ведения бизнеса; - планировать основы бизнеса в современной экономике - обладать навыками области в организации и оценки ведения бизнеса.
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Маркетингтік зерттеулер	Маркетинговые исследования
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
бизнесті ұйымдастыру механизмі, бизнес инфрақұрылымының негізгі элементтері, бизнестің жұмыс істеу процесінің мазмұны, күрделі өзгермелі ортада жұмыс істейтін бизнесті тиімді басқару	организационный механизм бизнеса, основные элементы инфраструктуры бизнеса, содержание процесса функционирования бизнеса, эффективного управления бизнесом, который функционирует в сложной изменчивой среде
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Стратегиялық менеджменттің негіздері, Жобаларды басқару	Основы стратегического менеджмента, Управление проектами
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Г.Т. Сейтова	Сейтова Г.Т.

<i>Кадрлық саясат/Кадровая политика/ Personnel policy</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
білімді тұрақты жаңарту және қоғамды жаңғырту жағдайында білім алушылардың Қазақстан Республикасындағы кадр саясатын басқарудың теориялық және әдістемелік негіздерін меңгеруін қалыптастыру.	формирование знаний усвоение обучающимися теоретических и методических основ управления кадровой политикой в Республики Казахстан в условиях постоянного обновления знаний и модернизации общества.
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар - елдің кадрлық әлеуетін дамытудың жалпы стратегиясында персоналдың іскерлік мансабын жоспарлауды түсінеді; - кадрлық әлеуетті дамыту қағидаттары мен критерийлерін, кадрлық әлеуетті басқару технологиясын практикада қолданады; - бөлімше қызметкерлерін тиімді басқару үшін әртүрлі бағдарламалардың әзірлемелерін бағалай алады; - кадрлық әлеуетті оңтайлы пайдалану үшін кадрлық саясатты жоспарлай алады; - жаңа білім алу дағдыларын және кадр саясатында заманауи технологияларды қолдану қабілеттерін меңгереді.	После успешного завершения курса обучающиеся будут -понимать планирование деловой карьеры персонала в общей стратегии развития кадрового потенциала страны; -применять на практике принципы и критерии развития кадрового потенциала, технологию управления кадровым потенциалом; -оценивать разработки различных программ для более эффективного управления персоналом подразделения -планировать кадровой политики планирования для оптимального использования кадрового потенциала, -обладать навыками приобретения новых знаний и способностями применения современных технологий в кадровой политике;
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Персонал менеджменті	Персональный менеджмент
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Кадр саясатының түсінігі мен мәні. Кадр саясатының эволюциясы . Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік кадр саясаты. Ұйымның кадрлық саясаты. Ұйымдағы кадрлық аудит. Кадрлық саясатты іске асыру үшін кадрлық аудиттің маңызы	Понятие и сущность кадровой политики. Эволюция кадровой политики .Государственная кадровая политика в Республике Казахстан. Кадровая политика организации. Кадровый аудит в организации. Значение кадрового аудита для реализации кадровой политики
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Қызметкерлерді бағалау және дамуы, Басқару шешімдерді жасау	Оценка и развитие персоналом, Разработка управленческих решений
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Сейтова Г.Т.	Сейтова Г.Т.

<i>Аграрлық сектордың экономикасы мен менеджменті / Экономика и менеджмент аграрного сектора / Economy and management of agrarian sector</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
Бәсекелестік ортада нарықтық жағдайларға жауап беру қабілетін қалыптастыратын менеджменттің ерекше түрі ретінде оның өзіндік ерекшеліктерін ескере отырып, саладағы экономикалық қатынастар туралы түсінік қалыптастыру.	Сформировать представление об экономических отношениях в отрасли с учетом ее специфических особенностей, а также менеджмента, как особого вида управления, которые формируют способность реагировать на конъюнктуру рынка в условиях конкурентной среды.
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар - кәсіпкерлік практикада объективті экономикалық заңдардың әсер ету механизмін пайдалану негіздерін біледі; - ауылшаруашылық өндірісінің экономикалық тиімділігін анықтайды; - менеджмент дағдыларын меңгереді; басқарудың негізгі функцияларын жетілдіреді, жанжалды және сыни жағдайларды күнделікті жұмыста шешеді.	После успешного завершения курса обучающиеся будут - знать основы использования механизма действия объективных экономических законов в практике хозяйствования. - определять экономическую эффективность сельскохозяйственного производства - обладать навыками управления, совершенствования главных функций управления, разрешать конфликтные и критические ситуации в повседневной работе
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Агробизнесінің экономикалық негіздері	Экономические основы агробизнеса
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Агроөнеркәсіптік кешен. АӨК нарық. Шаруашылықтандырудың нарықтық тетігінің экономикалық негіздері. Ауыл шаруашылығының негізгі және айналым капиталы. Инвестициялық саясат және күрделі салымдар. Еңбек ресурстары, еңбек өнімділігі. Интенсификация және ауылшаруашылығындағы ғылыми – техникалық прогресс. Аграрлық өндірістегі тауарлық және жалпы өнім, оны өткізудің формалары. АӨК орналастыру, мамандандыру, концентрацияландыру, кооперация және интеграция.	Агропромышленный комплекс. Рынок в АПК. Рыночный механизм хозяйствования. Производственные ресурсы аграрного сектора: земельные, материальные (основные и оборотные средства), трудовые. Интенсификация и научно-технический прогресс в сельском хозяйстве. Валовая и товарная продукция аграрного производства, формы ее реализации. Размещение, специализация, концентрация, кооперация и интеграция в АПК.
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Басқару шешімдерді жасау	Разработка управленческих решений
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Есімхан Г.Е.	Сейтова Г.Т.

<i>Клиенттермен жұмыс/ Работа с клиентами/ Working with clients</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
кәсіпорын деңгейінде клиенттермен жұмыс жасау саласында теориялық ережелерді меңгеру және практикалық дағдыларды меңгеру	освоение теоретических положений и приобретение практических навыков в области работы с клиентами на уровне предприятий
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <ul style="list-style-type: none"> - клиенттердің түрлерін, олардың психологиясы, олармен жұмыс істеу тәсілдері - мерчендайзингтің мәні мен механизмін түсінеді; - тауарларды таныстыруды ұйымдастырады және өткізудің тиімді әдістерін түсінетін болады; - сату процесінде проблемалы клиенттермен жұмыс істей алады; - клиенттермен жұмыс жасауда коммерциялық қызметті пайдаланады; - тауарларды таныстыра алады; - проблемалық клиенттермен жанжалды жағдайларды реттей алады. 	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать типы клиентов, их психологию, способы работы с ними - сущность и механизм мерчендайзинга - эффективные методы организации и проведения презентации товаров - умеет работать с проблемными клиентами в процессе продаж - использует коммерческую деятельность в работе с клиентами - может презентовать товары. - умеет регулировать конфликтные ситуации с проблемными клиентами
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Коммерциялық қызметті ұйымдастыру және технологиясы	Организация и технология коммерческой деятельности
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Қазіргі заманғы технологиялар мен клиенттермен жұмыс істеу тәсілдерін зерттеудің маңызы мен өзектілігі. Клиенттердің түрлері және олармен жұмыс істеу стратегиялары. Мерчендайзинг. Коммерциялық әңгіме және мәміле жасау. Тауарларды (қызметтерді) таныстыруды ұйымдастыру мен өткізудің тиімді әдістері. Сату процесінде проблемалы клиенттермен жұмыс. Клиенттермен жұмыс жасаудағы коммерциялық сервис.	Значение и актуальность изучения современных технологий и приемов работы с клиентами. Типы клиентов и стратегии работы с ними. Мерчендайзинг. Коммерческая беседа и заключение сделки. Эффективные методы организации и проведения презентации товаров (услуг). Работа с проблемными клиентами в процессе продаж. Коммерческий сервис в работе с клиентами.
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Бәсекеге қабілеттілікті басқару, Тікелей маркетинг	Управление конкурентоспособностью, Прямой маркетинг
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
А.Е. Калкабаева	Калкабаева А.Е.

Брендинг/Брендинг/Branding	
Оқу мақсаты / Учебная цель	
Заманауи кезеңде брендинг саласында теориялық білім мен практикалық дағдыларды қалыптастыру	Формирование теоретических знаний и практических навыков в области брэндинга на современном этапе
Оқыту нәтижесі / Результаты обучения	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білім алушылар</p> <p>-брэндтер портфелін басқару ерекшеліктері; брэнд-коммуникацияны қалыптастырудың жалпы принциптері; брэндті капиталдандыру әдістері; брэндінгтің құқықтық аспектілерін түсінеді;</p> <p>-брендинг мәселелеріне қатысты маркетингтік проблемалар мен нақты нарықтық жағдайларға талдау жүргізу; брэндменеджмент саласында түрлі іс-шаралар өткізу мүмкіндігін бағалауды қолданады;</p> <p>-брэндтер портфелін басқару процесінде түрлі әдістерді қолдану; брэнд-коммуникацияларды пайдалануды бағалайды;</p> <p>-брэндинг саласында маркетингтік іс-шараларды ұйымдастыруды және өткізуді жоспарлайды.</p> <p>заманауи кезеңде брендинг саласында теориялық білім мен практикалық дағдыларды қалыптастырады.</p>	<p>После успешного завершения курса обучающиеся будут</p> <p>- понимать особенности управления портфелем брэндов; общие принципы формирования брэнд-коммуникаций; методы капитализации брэнда; правовые аспекты брэндинга</p> <p>- применять анализ маркетинговых проблем и конкретных рыночных ситуаций, касающихся вопросов брэндинга; оценивать возможности проведения различных видов мероприятий в области брэнд-менеджмента</p> <p>-оценивать различные методы в процессе управления портфелем брэндов; использования брэндкоммуникаций</p> <p>-планировать организацию и проведение маркетинговых мероприятий в области брэндинга.</p> <p>-обладать навыками использования результатов теоретических знаний и практических навыков в области брэндинга на современном этапе</p>
Пререквизиттері	
Маркетинг, Коммерциялық қызметті ұйымдастыру және технологиясы	Маркетинг, Организация и технология коммерческой деятельности
Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса	
Брэнд және брэндінг. Брендинг процесі. Брэнд портфелін басқару. Интеграцияланған брэнд-коммуникация. Брэндтің капитализациясы. Брендингтің құқықтық аспектілері.	Брэнд и брэндінг. Процесс брэндинга. Управление портфелем брэндов. Интегрированные брэнд-коммуникации. Капитализация брэнда. Правовые аспекты брэндинга
Постреквизиттері	
Басқарушылық талдау	Управленческий анализ
Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы	
Сейтова Г.Т.	Сейтова Г.Т.

<i>Аграрлық экономика / Аграрная экономика / Agrarian Economy</i>	
Оқу мақсаты / Учебная цель	
Аграрлық кәсіпорында өндірісті тиімді басқару саласында теориялық және практикалық білімді қалыптастыру.	Формирование теоретическими и практическими знаниями в области эффективного управления производством на аграрном предприятии.
Оқыту нәтижесі / Результаты обучения	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <ul style="list-style-type: none"> - кәсіпорындардың экономикалық қызметін талдау және өндірістің өсу резервтерін анықтау және оның тиімділігін арттыру әдістері мен тәсілдерін түсінеді; - аграрлық кәсіпорын алдында тұрған шаруашылық міндеттерін шешудің және орындаушылық, сондай-ақ басқарушылық сипаттағы кәсіби мәселелерді шешуде оңтайлы жол табудың ең жақсы тәсілдерін қолданады; - өнімді өндіру, сақтау және қайта өңдеу, сондай-ақ жекелеген технологиялық іс-шаралардың экономикалық тиімділігі әдістерін бағалайды; - шаруашылық жағдайдың өзгеруі бойынша болашаққа болжам жасайды және жоспарлайды; - АӨК ауыл шаруашылығы және түпкі өнім өндірісін ұлғайту резервтерін анықтау, өнім, жұмыс және қызмет сапасын арттыру, өндірістік әлеуетті және күрделі салымдарды пайдалануды жақсарту, өндіріс шығындарын төмендету, еңбек өнімділігі мен рентабельділікті арттыру дағдыларына ие болады. 	<p>После успешного завершения курса обучающиеся будут</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать методы и приемы анализа экономической деятельности предприятий и выявления резервов роста производства и повышения его эффективности; - применять лучшие способы решения хозяйственных задач, стоящих перед аграрным предприятием и нахождении оптимального выхода в решении профессиональных проблем как исполнительского, так и управленческого характера - оценивать методы экономической эффективности производства, хранения и переработки продукции, а также отдельных технологических мероприятий; - планировать делать прогноз на будущее по изменению хозяйственной ситуации; - обладать навыками выявления резервов увеличения производства сельскохозяйственной и конечной продукции АПК, повышения качества продукции, работ и услуг, улучшения использования производственного потенциала и капитальных вложений, снижения издержек производства, роста производительности труда и рентабельности
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Агробизнесінің экономикалық негіздері	Экономические основы агробизнеса
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Ауылшаруашылық өндірісінің орны мен рөлі, оның ерекшеліктері. Өндіріс факторларының жалпы сипаттамасы. Табиғи ресурстар. Еңбек ресурстары. Материалдық ресурстар. Күрделі салымдар. Өндірістің мамандануы. Өндіріс өлшемдері. Экономикалық тиімділіктің мазмұны. Аграрлық өнім өндірісі. Өндіріс шығындары. Өнім бағасы. Аграрлық маркетинг. Өндірістің пайдалылығы. Аграрлық өндірістегі бизнестің қалыптасу және даму механизмі	Место и роль аграрного производства, его специфические особенности. Общая характеристика факторов производства. Природные ресурсы. Трудовые ресурсы. Материальные ресурсы. Капитальные вложения. Специализация производства. Размеры производства. Содержание экономической эффективности. Производство аграрной продукции. Издержки производства. Цены на продукцию. Аграрный маркетинг. Прибыльность производства. Механизм становления и развития бизнеса в аграрном производстве
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Агроөнеркәсіптік менеджмент	Агропромышленный менеджмент
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	

Сейтова Г.Т.	Сейтова Г.Т.
Логистика/ Логистика/ Logistics	
Оқу мақсаты / Учебная цель	
материалдық және олармен байланысты ақпараттық және қаржылық ағындардың қозғалысын логистикалық басқарудың теориялық және практикалық негіздерін қалыптастыру.	формирование теоретических и практических основ логистического управления движением материального и связанные с ними информационных и финансовых потоков.
Оқыту нәтижесі / Результаты обучения	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар -логистика ұғымының мәні, оның тұжырымдамасы мен принциптері; материалдық ағындардың, логистикалық операциялар мен жүйелердің тән ерекшеліктері; логистиканың функционалдық салаларының негізгі құрамдас бөліктері; жүк алушыларға көліктік-туристік қызмет көрсетудің ұтымды нысандарын түсінеді; -логистиканы пайдаланудан экономикалық тиімділікті анықтайды; өндірістегі материалдық ағындарды басқаруда логистикалық тәсілді қолданудың тиімділігін арттырады; -логистикалық талдау жүргізеді; тарату жүйесіндегі қоймалардың оңтайлы санын анықтайды және т. б.;	После завершения курса обучающиеся будут -понимать сущность понятия логистики, ее концепцию и принципы; характерные особенности материальных потоков, логистических операций и систем; основные составляющие функциональных областей логистики; рациональные формы транспортноэкспедиционного обслуживания получателей грузов; -определять экономическую эффективность от использования логистики; может повысить эффективность применения логистического подхода в управлении материальными потоками в производстве; -проводить логистический анализ; определять оптимальное количество складов в распределительной системе и др.;
Пререквизиттері	Пререквизиты
Микро-макроэкономика	Микро-макроэкономика
Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса	
Логистиканың мәні. Материалдық ағындар. Логистикалық операциялар және жүйелер. Сатып алу логистикасы. Өндірістік логистика. Тарату логистикасы. Көлік логистикасы. Ақпараттық логистика. Логистикадағы қорлар. Қоймалау, жүк өңдеу және орау. Логистикалық әкімшілік. Ғаламдық логистикалық жүйелер.	Сущность логистики. Материальные потоки. Логистические операции и системы. Закупочная логистика. Производственная логистика. Распределительная логистика. Транспортная логистика. Информационная логистика. Запасы в логистике. Складирование, грузопереработка и упаковка. Логистическое администрирование. Глобальные логистические системы.
Постреквизиттері	Постреквизиты
Маркетингтік талдау	Маркетинговый анализ
Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы	
Калкабаева А.Е.	Калкабаева А.Е.

<i>Стратегиялық менеджменттің негіздері / Основы стратегического менеджмента / Fundamentals of strategic management</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
ұйымды стратегиялық басқару саласында теориялық білім мен практикалық дағдыларды қалыптастыру	формирование теоретических знаний и практических навыков в области стратегического управления организацией
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <ul style="list-style-type: none"> - жоғары бәсекелестік пен сыртқы ортаның турбуленттілігінің қазіргі жағдайында компания стратегиясын қалыптастырудың негізгі теориялық және практикалық тәсілдерін түсінеді; - Стратегиялық менеджменттің негізгі ұғымдарын, тұжырымдамалары мен модельдерін меңгереді; - сыртқы және ішкі ортаны стратегиялық талдаудың классикалық модельдерін зерделейді; - Фирманың бәсекелестік ұстанымы үшін білім мен дағды алу, тұрақты бәсекелестік артықшылықтардың көздерін анықтайды; - Қазіргі заманғы қазақстандық және халықаралық бизнестің нақты жағдайларына қатысты стратегиялық талдау мен басқару құралдарын пайдаланудың практикалық дағдыларын үйренеді және меңгереді. 	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать основных теоретических и практических подходов к формированию стратегии компании в современных условиях высокой конкуренции и турбулентности внешней среды. - Освоить основные понятия, концепции и модели стратегического менеджмента - Изучить классические модели стратегического анализа внешней и внутренней среды - Приобрести знания и навыки для конкурентной позиции фирмы, выявления источников устойчивых конкурентных преимуществ - Изучение и приобретение практических навыков использования инструментария стратегического анализа и управления применительно к конкретным ситуациям современного казахстанского и международного бизнеса
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Менеджмент, Бизнесті ұйымдастыру	Менеджмент, Организация бизнеса
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Стратегиялық менеджменттің мәні мен мазмұны. Ұйымның миссиясы мен мақсаттарының рөлі. Бизнес-бірлік стратегиясының ерекшеліктері. Корпоративтік стратегия: бизнес түрлерінің пакетін басқару. Ұйымның сыртқы ортасын талдау және бағалау. Компанияның ішкі ортасын талдау және бағалау. Компанияның бәсекелестік стратегиясы. Әртараптандырудың корпоративтік стратегиясы. Әртараптандырылған компаниялардың стратегиялық талдауы. Стратегияны әзірлеу және іске асыру. Персоналды басқару стратегиясы. Стратегиялық өзгерістерді басқару. Ұйымның стратегиясын іске асырудағы мәдениеттің рөлі. Қазақстандағы стратегиялық менеджменттің ерекшеліктері.	Сущность и содержание стратегического менеджмента. Роль миссии и целей организации. Особенности стратегии бизнес-единицы. Корпоративная стратегия: управление пакетом видов бизнеса. Анализ и оценка внешней среды организации. Анализ и оценка внутренней среды компании. Конкурентные стратегии компании. Корпоративные стратегии диверсификации. Стратегический анализ диверсифицированных компаний. Разработка и реализации стратегии. Стратегия управления персоналом. Управление стратегическими изменениями. Роль культуры в реализации стратегии организации. Особенности стратегического менеджмента в Казахстане.
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Басқару шешімдерді жасау, Маркетингтік коммуникациялар	Разработка управленческих решений, Маркетинговые коммуникации
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	

А.Е. Калкабаева	Калкабаева А.Е.
<i>Корпоративтік басқару/Корпоративное управление / Corporate governance</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
корпоративтік басқару теориясында іргелі ғылыми білімді және корпоративтік құрылымдардың басқару қызметі саласында тәжірибелік дағдыларды қалыптастыру	формирование фундаментальных научных знаний в теории корпоративного управления и практических навыков в области управленческой деятельности корпоративными структурами
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар -корпоративтік басқарудың тиімді жүйесінің жұмыс істеу негіздерін түсінеді; - корпорацияны басқаруды ұйымдастырудың ерекшеліктерін қолданады және корпорацияның жұмыс істеу тетігін сипаттайды; корпорацияның меншік иелері мен менеджерлерінің тиімді өзара іс-қимыл жасау құралдарын пайдаланады; корпоративтік басқарудың ішкі құжаттамалық жүйесінің құрылымын құрады; - компаниядағы корпоративтік басқарудың тиімділігін бағалайды; корпоративтік басқарудың қолданыстағы жүйесін арттыру бағыттарын әзірлейді; - корпоративтік құрылымдармен басқарушылық қызмет саласында жоспарлайды; - компанияның меншік иелері мен менеджерлерінің өзара іс-қимылының ашық жүйесін қалыптастыру дағдыларына; корпоративтік құжаттарды енгізу дағдыларына; корпоративтік басқару органдарының жұмысын бағалау бойынша ішкі талдамалық рәсімдерді жүргізу дағдыларына ие болады.	После успешного завершения курса обучающиеся будут - понимать основы функционирования эффективной системы корпоративного управления. - применять особенности организации управления корпорацией и описывать механизм функционирования корпорации; использовать инструменты эффективного взаимодействия собственников и менеджеров корпорации; создавать структуры внутренней документационной системы корпоративного управления -оценивать эффективность корпоративного управления в компании; разрабатывать направления повышения существующей системы корпоративного управления. -планировать в области управленческой деятельности корпоративными структурами -обладать навыками формирования прозрачной системы взаимодействия собственников и менеджеров компании; навыками внедрения корпоративных документов; навыками проведения внутренних аналитических процедур по оценке работы корпоративных органов управления
<i>Пререквизеттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Менеджмент, Ұйымдыстыру мәдениеті және ұйымдыстырушылық құлығы	Менеджмент, Организационное поведение и организационная культура
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Корпорация нарықтық экономикадағы интеграцияның тиімді нысаны ретінде. Корпорациялардың түсінігі мен түрлері, олардың жіктелуі. Корпорация Халықаралық экономикалық жүйеде. Корпоративтік бірлестіктер және монополизация мәселелері. Корпорацияны басқаруды ұйымдастырудың ерекшеліктері. Корпоративтік қалыптасу. Кәсіпорындардың интеграция процесін корпоративтік басқару. Корпоративтік стратегия: түсінігі, әзірлеу кезеңдері, түрлері.	Корпорация как эффективная форма интеграции в рыночной экономике. Понятие и виды корпораций, их классификация. Корпорация в международной экономической системе. Корпоративные объединения и проблемы монополизации. Особенности организации управления корпорацией. Корпоративные конфликты. Корпоративное управление процессом интеграции предприятий. Корпоративная стратегия: понятие, этапы разработки, виды.
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Басқару шешімдерді жасау, Сауда техникасы	Разработка управленческих решений, Техника продаж
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	

Г.Т. Сейтова	Сейтова Г.Т.
Коммерциялық менеджмент / Коммерческий менеджмент/ Commercial management	
Оқу мақсаты / Учебная цель	
Компанияның нарықтағы осындай ерекше қызмет саласын басқару ерекшеліктерінде экономикалық ойлау, теориялық және практикалық дағдыларды қалыптастыру. Егер дәстүрлі түрде Коммерсант компания тауарларын сату саласындағы маман деп аталса, онда коммерциялық менеджмент - бұл компанияның коммерциялық қызметінің басқарушысы.	Формирование экономического образа мышления, теоретических и практических навыков в особенностях управления такой особой сферой деятельности фирмы в рынке, какой является коммерция. Если традиционно коммерсантом назывался специалист в области продажи товаров фирмы, то коммерческий менеджмент - это управленец коммерческой деятельностью фирмы.
Оқыту нәтижесі / Результаты обучения	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар -коммерциялық менеджменттің мәнін, маңызын; қазіргі заманғы менеджмент қызметінің ерекше сипатын; әлемнің табысты фирмаларының коммерциялық менеджерлері қызметінің тәжірибесін; фирмалар мен оның командаларының қажеттіліктерімен үйлесімді менеджмент стильдерін; коммерциялық фирманың қызметкерлерін ынталандыру жүйесін; коммерциялық кәсіпорынды басқару әдістері, тәсілдерін түсінеді; - бюджеттің орындалуын жасайды және бақылайды, сатып алуды басқарады, қызмет көрсету шарттары талаптарының орындалуын бақылайды, оның ішінде әкімшілік етеді.	После завершения курса обучающиеся будут -понимать сущность, значение коммерческого менеджмента; специфический характер деятельности современного менеджмента; опыт деятельности коммерческих менеджеров преуспевающих фирм мира; стили менеджмента, совместимого с потребностями фирм и её команды; систему мотивации сотрудников коммерческой фирмы; методы, приёмы, подходы управления коммерческим предприятием; - составление и контроль за выполнением бюджета, управление закупками, контроль за выполнением условий договоров предоставления услуг в т.ч. администрирование
Пререквизиттері	Пререквизиты
Коммерциялық қызметті ұйымдастыру және технологиясы	Организация и технология коммерческой деятельности
Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса	
Коммерциялық менеджмент концепциясы. Коммерциялық қызмет менеджменті жүйесі. Сауда ұйымының қызметін жоспарлау. Сауда ұйымдарында технологиялық процестерді ұйымдастыру. Сауда-технологиялық процесті басқару және қоймаларда еңбекті ұйымдастыру. Коммерциялық ұйым персоналының қызметін ынталандыру. Сауда кәсіпорынындағы персоналды басқару. Сауда-саттықты ұйымдастыруды басқару жүйесіндегі бақылау. Іскерлік қарым-қатынас және коммуникация процесі. Басшылық және көшбасшылық. Сауда менеджментінің экономикалық негіздері.	Концепция коммерческого менеджмента. Система менеджмента коммерческой деятельности. Планирование деятельности торговой организации. Организация технологических процессов в торговых организациях. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на складах. Мотивация деятельности персонала коммерческой организации. Управление персоналом предприятия торговли. Контроль в системе управления организацией торгов. Деловое общение и процесс коммуникаций. Руководство и лидерство. Экономические основы торгового менеджмента.
Постреквизиттері	Постреквизиты
Басқару шешімдерді жасау	Разработка управленческих решений
Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы	

А.Е. Калкабаева	Калкабаева А.Е.
<i>Шығындарды басқару және баға орнату/ Управление затратами и ценообразование/ Cost management and pricing</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
Ұйымдағы шығындарды басқару саласындағы білім мен дағдыларды, дұрыс басқару шешімдерін қабылдауға мүмкіндік жасауға бағытталған оны жүргізу нысандары мен әдістерін, сондай-ақ баға белгілеудің шығынды әдістерін қалыптастыру.	Формирование знаний и навыков в области управления затратами в организации, его форм и методов ведения, направленных на создание возможности для принятия правильных управленческих решений, также затратными методами ценообразования
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар -қымбат баға белгілеудің мәнін бағалайды. Қымбат баға әдістерін сипаттайды. Сұраныс тұжырымдамасының мағынасын, компанияның баға саясатындағы мақсаттарының көрінісін түсінеді. Әр түрлі шығындардың мазмұнын ашады; - сатудың абсолютті және салыстырмалы пайдасын есептейді. Үзіліссіз жағдайларға талдау жасайды. Экономикалық құндылық ұғымын анықтайды. Экономикалық құндылығын есептейді. Бөлшек бағаны қабылдаудың әртүрлі факторларының мазмұнын ашады. Баға стратегиясын әзірлеу кезеңдерін атайды; - негізгі баға стратегиясының мазмұнын ашады. Бағаны негіздеу процесіне баға бәсекелестігінің әсер ету рөлін сипаттайды. Ойын теориясын баға белгілеуде қолдану мүмкіндіктерін ашады.	После завершения курса обучающиеся будут -оценивать смысл затратного ценообразования. Описывать методы затратного ценообразования. Понимать смысл концепции спроса, отражение целей фирмы в политике ценообразования. Раскрывать содержание разных видов издержек; -рассчитывать абсолютный и относительный выигрыш от продаж. Проводить анализ условий безубыточности. Определять понятие экономической ценности. Рассчитывать экономическую ценность. Раскрывать содержание различных факторов восприятия розничных цен. Называть этапы разработки ценовой стратегии; -раскрывать содержание базовых стратегий ценообразования. Описывать роль влияния ценовой конкуренции на процесс обоснования цен. Раскрывать возможности применения теории игр в ценообразовании.
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Экономикалық теория(ағылшын тілінде), Баға орнату / Ценообразование	Экономическая теория(на англ. языке), Ценообразование
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Шығындарды басқарудың мазмұны. Қорларды бағалау үшін шығындарды қалыптастыру. Басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін шығындарды қалыптастыру. Жоспарлау және бақылау үшін шығындарды қалыптастыру. Қорларды басқару және ұйымның шығындары. Жұмыс күшіне арналған шығындарды басқару. Үстем шығыстарды басқару. Шығындарды басқару жүйелері мен әдістері. Баға белгілеу бойынша шығындар және шешімдер қабылдау.	Содержание управления затратами. Формирование затрат для оценки запасов. Формирование затрат для принятия управленческих решений. Формирование затрат для планирования и контроля. Управление запасами и затраты организации. Управление затратами на рабочую силу. Управление накладными расходами. Системы и методы управления затратами. Затраты и принятие решений по ценообразованию.
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Жобаларды басқару, Басқарушылық талдау, Жоспарлау жүйесі	Управление проектами, Управленческий анализ, Система планирования
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Ж.А. Утебаева	Ж.А. Утебаева

<i>Агроөнеркәсіптік менеджмент / Агропромышленный менеджмент / Agribusiness management</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
ауыл шаруашылығы кәсіпорнында өндірісті тиімді басқару саласында теориялық және практикалық білімді қалыптастыру	формирование теоретических и практических знаний в области эффективного управления производством на сельскохозяйственном предприятии
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар - нарық жағдайында АӨК ұйымдарының тактикалық және стратегиялық міндеттерін шешу үшін аграрлық саладағы менеджмент білімін практикалық қолдану бөлігінде бұрын алған білімдерін жүйелейді; - ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерінің қатысуымен нақты практикалық жағдайларға талдау жүргізеді; - ұйымдағы инновациялық процестердің даму тенденциялары мен заңдылықтарын, олардың тиімді іске асырылуын анықтайтын негізгі факторлар мен жағдайларды біледі	После завершения курса обучающиеся будут - систематизировать приобретенных ранее знаний в области в части практического применения знаний менеджмента в аграрной сфере для решения тактических и стратегических задач организаций АПК в условиях рынка. - проводить анализ конкретных практических ситуаций с участием сельскохозяйственных товаропроизводителей; - знать тенденций и закономерности развития инновационных процессов в организации, основных факторов и условий, определяющих их эффективную реализацию.
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Аграрлық экономика	Аграрная экономика
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Агроөнеркәсіптік менеджменттің әдіснамалық негіздері. Өндірісті ұйымдастыру және басқару. Агроөнеркәсіптік өндірісті басқару функциялары. Менеджмент технологиясы. Агроөнеркәсіптік кәсіпорынды басқару. Агроөнеркәсіптік кәсіпорындардағы персоналды басқару.	Агроөнеркәсіптік менеджменттің әдіснамалық негіздері. Өндірісті ұйымдастыру және басқару. Агроөнеркәсіптік өндірісті басқару функциялары. Менеджмент технологиясы. Агроөнеркәсіптік кәсіпорынды басқару. Агроөнеркәсіптік кәсіпорындардағы персоналды басқару.
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Өндірістік менеджмент	Производственный менеджмент
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Г.Т. Сеитова	Г.Т. Сеитова

<i>Маркетингтік талдау/ Маркетинговый анализ/ Marketing analysis</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
Ұйымдағы маркетингтік талдау мәселелері бойынша теориялық және практикалық дағдыларды, дұрыс маркетингтік шешімдер қабылдау үшін мүмкіндік жасауға бағытталған оны жүргізу нысандары мен әдістерін қалыптастыру	Формирование теоретических и практических навыков по вопросам маркетингового анализа в организации, его форм и методов ведения, направленных на создание возможности для принятия правильных маркетинговых решений
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар -маркетингтік талдаудың мақсаты мен мазмұны, оның әдістері мен тәсілдері, сондай-ақ ақпараттық база; сатып алушыларға, тауарлар мен тауар саясатына, ассортименті мен ассортименттік саясатына, баға саясатына, өткізу мен өткізу саясатына, маркетингтік коммуникацияларға, кәсіпорынның жарнамасына, кәсіпорында маркетингті ұйымдастыруға талдау жүргізу рәсімін түсінеді; -сатып алу артықшылықтарына талдау жүргізеді; бәсекелестік ортаға талдау және бағалау жүргізеді; тауар саясатының жалпы сипаттамасын құрады; тауардың бәсекеге қабілеттілігін анықтайды; баға белгілеуге әсер ететін факторларға талдау жүргізеді; жарнаманың экономикалық тиімділігін анықтайды; -маркетингтік ортаны талдау мақсаттарын қояды; маркетингтік ақпаратты жинайды және талдайды; маркетингтік зерттеулердегі қоғамдық пікір мен фокус-топтарды сұрастыру; маркетингтік зерттеу нәтижелері бойынша деректерді ұсынады.	После завершения курса обучающиеся будут -понимать цели и содержание маркетингового анализа, его методы и приемы, а также информационную базу; процедуру проведения анализа покупателей, товаров и товарной политики, ассортимента и ассортиментной политики, ценовой политики, сбыта и сбытовой политики, маркетинговых коммуникаций, рекламы предприятия, организации маркетинга на предприятии; -проводить анализ покупательских предпочтений; проводить анализ и оценку конкурентной среды; составлять общую характеристику товарной политики; определять конкурентоспособность товара; проводить анализ факторов, влияющих на ценообразование; -определять экономическую эффективность рекламы; поставить цель для анализа маркетинговой среды; сбора и анализа маркетинговой информации; проведение опросов общественного мнения и фокус-групп в маркетинговых исследованиях; представления данных по результатам маркетингового исследования.
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Маркетинг, Логистика	Маркетинг, Логистика
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Маркетингтік талдаудың мақсаты мен мазмұны, сатып алушыларды талдау. Бәсекелестік пен бәсекелестерді талдау. Тауарлар мен тауар саясатын талдау. Ассортиментті және ассортиментті саясатты талдау. Баға саясатын талдау. Өткізу және өткізу саясатын талдау. Маркетингтік коммуникацияларды талдау. Кәсіпорынның жарнамасын талдау. Кәсіпорындағы маркетингті ұйымдастыруды талдау	Цели и содержание маркетингового анализа, анализ покупателей. Анализ конкуренции и конкурентов. Анализ товаров и товарной политики. Анализ ассортимента и ассортиментной политики. Анализ ценовой политики. Анализ сбыта и сбытовой политики. Анализ маркетинговых коммуникаций. Анализ рекламы предприятия. Анализ организации маркетинга на предприятии
<i>Постреквизиттері</i>	<i>Постреквизиты</i>
Маркетингті басқару, Стратегиялық маркетинг, Аймақтық экономиканы басқару	Управление маркетингом, Стратегический маркетинг, Управление региональной экономикой
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	

Ж.А. Утебаева	Утебаева Ж.А.
---------------	---------------

3 4 курс студенттеріне арналған элективтік пәндер / Элективные дисциплины для студентов 4 курса

<i>Маркетингтік коммуникациялар / Маркетинговые коммуникации / Marketing Communications</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
Коммуникацияның ғылыми-теориялық негіздерін зерделеу, сондай-ақ тауарлар мен қызметтерді жылжытудың практикалық дағдыларын меңгеру	изучение научно-теоретических основ коммуникаций, а также овладение практическими навыками продвижения товаров и услуг
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін</p> <ul style="list-style-type: none"> - коммуникация теориясының әдіснамалық негіздерін, оқылатын курстың негізгі категорияларын; маркетингтік коммуникация кешенінің элементтерін; жылжытудың жалпы принциптерін; жылжыту бюджетін әзірлеу әдістерін; әр түрлі қызмет салаларындағы маркетингтік коммуникациялардың ерекшеліктерін түсінеді; - нақты экономикалық жағдайларды талдау және шешу кезінде коммуникацияның негізгі ұғымдарын, принциптерін қолданады; фирманың коммуникациялық саясатының тиімді нысандарын әзірлейді; - талдау және шешу кезінде коммуникацияның негізгі ұғымдарын, принциптерін қолданады; фирманың коммуникациялық саясатының тиімді нысандарын әзірлейді; - әр түрлі қызмет салаларындағы маркетингтік коммуникацияларды жоспарлайды; өткізуді ынталандыру, жеке сату мәселелері бойынша жұртшылықпен байланыс саласында; салаларда коммуникациялық технологияларды, маркетингтік коммуникацияларды пайдалану саласында құзыретті болады. 	<p>После успешного завершения курса обучающиеся будут</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать методологические основы теории коммуникации, основные категории изучаемого курса; элементы комплекса маркетинговых коммуникаций; общие принципы продвижения; методы разработки бюджета продвижения; особенности маркетинговых коммуникаций в различных сферах деятельности - применять основные понятия, принципы коммуникаций при анализе и решении конкретных экономических ситуаций; разрабатывать эффективные формы коммуникационной политики фирмы - оценивать анализе и решении конкретных экономических ситуаций; разрабатывать эффективные формы коммуникационной политики фирмы - планировать маркетинговых коммуникаций в различных сферах деятельности - обладать навыками в области связей с общественностью по вопросам стимулирования сбыта, личных продаж; в области использования коммуникационных технологий, маркетинговых коммуникаций в отраслях
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Стратегиялық менеджменттің негіздері	Основы стратегического менеджмента
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Маркетингтік коммуникациялардың теориялық негіздері және қазіргі заманғы концепциялары. Маркетингтік коммуникацияға арналған мақсатты аудиториялар. Маркетингтік коммуникация арналары. Жылжыту жүйесіндегі шешімдер-микс. Жарнама: мәні мен түрлері. Жарнамалық қызметті ұйымдастыру. Жарнаманы жоспарлау және бақылау. Өткізуді ынталандыру. Жұртшылықпен байланыс. Жеке сату.	Теоретические основы и современные концепции маркетинговых коммуникаций. Целевые аудитории для маркетинговых коммуникаций. Каналы маркетинговых коммуникаций. Решения в системе продвижения – микс. Реклама: сущность и виды. Организация рекламной деятельности. Планирование и контроль рекламы. Стимулирование сбыта. Связи с общественностью. Личные продажи.

Қатынастар маркетингі. Жаңа коммуникациялық технологиялар. Брендинг. Жылжытубюджетінәзірлеу. Салалардағы Маркетингтіккоммуникациялар.	Маркетинг отношений. Новые коммуникационные технологии. Брендинг. Разработка бюджета продвижения. Маркетинговые коммуникации в отраслях
Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы	
Жылкайдарова А.А.	Калкабаева А. Е.

Сауда техникасы / Техника продаж / Technology of Sales	
Оқу мақсаты / Учебная цель	
Кәсіпорын деңгейінде клиенттермен жұмыс жасау саласында теориялық және практикалық дағдыларды қалыптастыру.	Формирование теоретических и практических навыков в области работы с клиентами на уровне предприятий.
Оқыту нәтижесі / Результаты обучения	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар - сатып алушылардың түрлерін , олардың психологиясын , олармен жұмыс істеу тәсілдерін ажыратады, мерчендайзингтің мәні мен механизмін біледі; - презентацияны ұйымдастыру мен өткізудің тиімді әдістерін қолданады; - жанжалды жағдайларды реттеу әдістері негізінде сату процесінде проблемалық сатып алушылармен жұмыс істеуді үйренеді; - кәсіби қызмет жүйесінде тиісті қызметті тұрақты басқару үшін сатып алушыларды ұстап қалу саясатын әзірлеу кезінде басым сатып алушыларды анықтайды.	После успешного завершения курса обучающиеся будут: - различать типы покупателей , их психологию , способы работы с ними; сущность и механизм мерчендайзинга; - применять эффективные методы организации и проведения презентации товаров; - научиться работать с проблемными покупателями в процессе продаж на основе методов урегулирования конфликтных ситуаций; - определять приоритетных покупателей при разработке политики удержания покупателей для регулярного управления надлежащим сервисом в системе профессиональной деятельности.
Пререквизиттері	Пререквизиты
Корпоративтік басқару	Корпоративное управление
Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса	
Сату техникасы мен саудасының мәні, Қазіргі заманғы сату технологияларын зерттеудің маңызы мен өзектілігі. Мерчендайзинг. Клиенттермен жұмыс. Клиенттердің түрлері және олармен жұмыс істеу стратегиялары. Коммерциялық әңгіме және мәміле жасау. Тауарларды (қызметтерді) таныстыруды ұйымдастыру мен өткізудің тиімді әдістері. Сату процесінде проблемалы клиенттермен жұмыс. Клиенттермен жұмыс жасаудағы коммерциялық сервис.	Сущность техники продаж и мерчендайзинг, Значение и актуальность изучения современных технологий продаж. Мерчендайзинг. Работа с клиентами. Типы клиентов и стратегии работы с ними. Коммерческая беседа и заключение сделки. Эффективные методы организации и проведения презентации товаров (услуг). Работа с проблемными клиентами в процессе продаж. Коммерческий сервис в работе с клиентами.
Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы	
А.Е. Калкабаева	Калкабаева А.Е.

<i>Қызметкерлерді бағалау және дамуы/ Оценка и развитие персоналом/ Personnel assessment and development</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
ұйымдастыру қызметінде негізделген шешімдер қабылдау үшін қажетті персоналды бағалау және дамыту бойынша білім жүйесін қалыптастыру	формирование системы знаний по оценка и развитие персонала, необходимых для принятия обоснованных решений в организационной деятельности
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар -персоналдың кадрлық жұмысы мен маркетингін жоспарлаудағы бағалаудың орнын, рөлі мен мәнін түсінеді; персоналды бағалауды жүргізудің негізгі теориялық-әдіснамалық қағидаттарын; бағалау әдістерінің жіктемесін және оларды пайдаланудың қазіргі заманғы тәсілдерін; ұйымның қызметі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін персоналды критерийлер бойынша іріктейді және орналастырады; - ұйымның кадрлық саясатын, персоналды басқару және әлеуметтік дамыту стратегияларын әзірлеу үшін алған білімдерін пайдаланады; - ұйымның персоналын іріктеу және басқару бағдарламалары мен технологияларын әзірлейді және енгізеді.	После завершения курса обучающиеся будут -понимать место, роль и значение оценки в планировании кадровой работы и маркетинга персонала; основные теоретико-методологические принципы проведения оценки персонала; классификацию методов оценки и современные подходы к их использованию; критерии отбора и расстановки персонала для повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности организации. - использовать полученные знания для разработки кадровой политики организации, стратегий управления и социального развития персонала; - разрабатывать и внедрять программы и технологии отбора, подбора и управления персоналом организации.
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Персоналды басқару	Управление персоналом
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Персоналды басқару жүйесіндегі персоналды бағалау орны, персоналды бағалау әдістері, аттестаттау және оның негізгі ерекшеліктері, персоналды бағалаудың диагностикалық жүйесін құру, бағалау нәтижелері негізінде жеке дамуды жоспарлау, персоналды дамыту жүйесінің құрылымы.	Место оценки персонала в системе управления персоналом, методы оценки персонала, аттестация и ее основные особенности, построение диагностической системы оценки персонала, планирование индивидуального развития на основе результатов оценки, структура системы развития персонала.
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
А.А. Жылкайдарова	Ж.А. Утебаева

<i>Басқару шешімдерді жасау / Разработка управленческих решений / Development of managerial decisions</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
Басқарушылық шешімдерді әзірлеудің неғұрлым ұтымды схемаларын таңдауда теориялық білімді қалыптастыру, сондай-ақ шешімдердің сапасын айқындайтын аса маңызды және елеулі факторларды есепке алу	Формирование теоретических знаний в выборе наиболее рациональных схем разработки управленческих решений, а также учету наиболее важных и существенных факторов, определяющих качество решений
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар - ұйымдастырушылық-басқарушылық және экономикалық шешімдерді таба біледі, оларды іске асыру алгоритмдерін әзірлейді және олардың нәтижелері үшін жауап беруге дайын болады; - топтық динамика процестерін және команда құру принциптерін білу негізінде топтық жұмысты тиімді ұйымдастыру мүмкіндігі болады; - кәсіби қызмет саласында ақпаратты басқару шешімдерін әзірлеудің негізгі және арнайы әдістерін қолданады.	После завершения курса обучающиеся будут - способность находить организационно-управленческие и экономические решения, разрабатывать алгоритмы их реализации и готовность нести ответственность за их результаты - способность эффективно организовывать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды - использовать основные и специальные методы разработки управленческих решений информации в сфере профессиональной деятельности
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Стратегиялық менеджменттің негіздері, Корпоративтік басқару, Коммерциялық менеджмент, Аграрлық сектордың экономикасы мен менеджменті	Основы стратегического менеджмента, Корпоративное управление, Коммерческий менеджмент, Экономика и менеджмент аграрного сектора
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Басқарушылық шешімнің мәні мен мазмұны. Басқару шешімдерінің типологиясы және оларға қойылатын талаптар. Шешімді қалыптастыру жүйесі ретінде басқаруды ұйымдастыру. Басқарушылық шешімдерді мақсатты бағдарлау. Басқарушылық шешімдерді дайындау және іске асыру процесі. Адам факторының рөлі, ПРУР кезіндегі әлеуметтік-психологиялық және этикалық негіздер. Сыртқы ортаны талдау және оның басқарушылық шешімдерді дайындауға және іске асыруға әсері. Белгісіздік және тәуекел жағдайында басқарушылық шешімдерді дайындау және іске асыру тәсілдері. Шешімді әзірлеу және таңдау процесін модельдеу. Басқарушылық шешімдерді дайындау және іске асыру әдістері. Басқарушылық шешімдер және басшының жауапкершілігі. Басқарушылық шешімдердің сапасы. Басқарушылық шешімдердің тиімділігі	Сущность и содержание управленческого решения. Типология управленческих решений и требования предъявляемые к ним. Организация управления как система формирования решения. Целевая ориентация управленческих решений. Процесс подготовки и реализации управленческих решений. Роль человеческого фактора, социально-психологические и этические основы при ПРУР. Анализ внешней среды и ее влияние на подготовку, и реализацию управленческих решений. Приемы подготовки и реализации, управленческих решений в условиях неопределенности и риска. Моделирование процесса разработки и выбора решения. Методы подготовки и реализации управленческих решений решения. Управленческие решения и ответственность руководителя. Качество управленческих решений. Эффективность управленческих решений
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	

Жылкайдарова А.А.	Калкабаева А. Е.
<i>Инновациялық менеджмент/ Инновационный менеджмент/ Innovation management</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
инновация және оларды басқару механизмі туралы білім жүйесін қалыптастыру	сформировать систему знаний об инновациях и механизме управления ими
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <p>- инновациялық қызметті және инновацияларды басқару механизмін түсіну және инновациялық менеджменттің ұйымдастырушылық-экономикалық моделін, инновациялардың тиімділігін бағалау әдістемесін, венчурлық және бизнес-періштелік қаржыландыру процестерінің мәнін түсінеді;</p> <p>-инновацияның өнім ретіндегі ерекшеліктерін, уақыт шеңберімен нақты шектелген, инновацияның белгілі бір түрлерін енгізудің тиімділігін бағалайды, инновациялық жобалардың тиімділігін бағалау негізінде шешім қабылдайды;</p> <p>- алған білімдері мен іскерліктерін практикалық қызметте пайдаланады.</p>	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <p>-понимать инновационную деятельности и механизм управления инновациями взаимосвязь всех понятий и представлять организационно экономическую модель инновационного менеджмента, методику оценки эффективности инноваций, сущность процессов венчурного и бизнес-ангельского финансирования;</p> <p>-оценивать особенности инноваций как продукта, четко ограниченного рамками времени, эффективность внедрения тех или иных видов инноваций, принимать решения на основе оценки эффективности инновационных проектов;</p> <p>-использовать полученные знания и умения в практической деятельности</p>
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Менеджмент	Менеджмент
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
<p>Инноватика теориясының қалыптасуы және оның қазіргі концепциялары. Компанияның инновациялық қызметін басқару негіздері. Инновациялық үдерісті ұйымдастырудың әдістері мен формалары. Кәсіпорынның инновациялық әлеуетінің деңгейін анықтау. Инновациялық жобаларды басқару және жобалардың тиімділік деңгейін бағалау. Өнімнің өмірлік циклінің әр түрлі кезеңдерінде инновацияны құруды, игеруді басқару әдістері. Инновациялық стратегиялар. Зияткерлік меншік. Шағын инновациялық бизнес. Венчурлік қаржыландыру. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің инновациялық түрі бойынша жіктелуі және олардың өзгермелі сыртқы орта жағдайында нарықтағы мінез-құлқын талдау. Инновациялық қызметті қолдаудың әлемдік тәжірибесі. Инновациялық инфрақұрылым. Инновациялық инфрақұрылым объектілері мен субъектілері. Қазақстанның инновациялық дамуының қазіргі жағдайы мен мәселелерін талдау. ҚР инновациялық кәсіпкерлікті дамытуды қолдаудың негізгі бағыттары.</p>	<p>Становление теории инноватики и ее современные концепции. Основы управления инновационной деятельности компании. Методы и формы организации инновационного процесса. Определение уровня инновационного потенциала предприятия. Управление инновационными проектами и оценка уровня эффективности проектов. Методы управления созданием, освоением инновации на различных этапах жизненного цикла продукции. Инновационные стратегии. Интеллектуальная собственность. Малый инновационный бизнес. Венчурное финансирование. Классификация хозяйствующих субъектов по инновационному типу и анализ их поведения на рынке в условиях изменяющейся внешней среды. Мировой опыт поддержки инновационной деятельности. Инновационная инфраструктура. Объекты и субъекты инновационной инфраструктуры. Анализ современного состояния и проблемы Инновационного развития Казахстана. Основные направления поддержки развития инновационного предпринимательства в РК.</p>
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Ж.А. Утебаева	Утебаева Ж.А.

<i>Жобаларды басқару/ Управление проектами /Project management</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
жобаларды басқару теориясы мен практикасы туралы негізгі білімдерін игеру	овладение базовыми знаниями теории и практики управления проектами
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <ul style="list-style-type: none"> - жобаның мүдделі тараптарының мақсаттары мен мүдделерін талдайды; - жобаның мақсаттарын, пәндік саласын және құрылымын анықтайды; - жобаның кестесін есептейді; - жобаның бас жоспарының негізгі бөлімдерін құрады; - жобалық тәуекелдерді талдайды; - жобалық басқарудың негізгі міндеттерін шешуге арналған бағдарламалық жасақтаманы тандауды жүзеге асырады; - қарапайым жобаларды тәуелсіз басқару дағдыларына ие болады; - жобаларды басқарудың барлық функционалдық бағыттары бойынша күрделі жобалар менеджеріне көмектеседі; - күрделі жобаларда топтық жұмысқа тиімді қатыса біледі. 	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать цели и интересы стейкхолдеров проекта; - определять цели, предметную область и структуры проекта; - рассчитывать календарный план осуществления проекта; - формировать основные разделы сводного плана проекта; - анализировать риски проекта; - осуществлять выбор программных средств для решения основных задач управления проектом; - владеть навыками техники самостоятельного управления несложными проектами; - помогать управляющему сложными проектами во всех функциональных областях управления проектами; - быть способным эффективно участвовать в работе команды в сложных проектах.
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Бизнесті ұйымдастыру, Шығындарды басқару және баға орнату	Организация бизнеса, Управление затратами и ценообразование
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
<p>Жобаны басқару тұжырымдамасы. Жобаның қоршаған ортасы мен өмірлік циклы, басқару көрсеткіштері. Жобаның қоршаған ортасын анықтау. Жобалардың өмірлік циклы. Жобаны жүзеге асырудың ұйымдастырушылық экономикалық жүйесі. Жобаларды басқару көрсеткіштері. Жобаларды басқару әдістері. Жобаларды талдауда қолданылатын есептеу тәсілдері. Дисконтау, NPV, ARR, IRR.. Ұзақ мерзімдік қарыздарды қайтару тәсілдері. Инвестициялық жобаларды қаржылық-экономикалық бағалаудың негізгі ережелері. Инвестициялық жобаларды қаржылық-экономикалық бағалау. Ақша ағымын анықтау тәсілдері. Жобалардың тиімділігін бағалаудың негізгі тәсілдері. Жобалардың тәуекелдігін бағалау. Инфляция жағдайының инвестициялық жобаларды бағалауға тигізетін әсері. Жобаларды қаржыландыру. Жобаны басқарудың нәтижесі.</p>	<p>Концепция управления проектом. Проектная среда и жизненный цикл, показатели управления. Определение среды проекта. Жизненный цикл проекта. Организационно-экономическая система реализации проекта. Показатели управления проектом. Методы управления проектами. Расчетные методы, используемые при анализе проекта. Дисконтирование, NPV, ARR, IRR. Способы погашения долгосрочных кредитов. Основные правила финансово-экономической оценки инвестиционных проектов. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов. Основные методы оценки эффективности проектов. Оценка рисков проектов. Влияние инфляции на оценку инвестиционных проектов. Финансирование проекта. Результат управления проектом.</p>
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
К.Т. Тобылов	Тобылов К.Т.

<i>Басқарушылық талдау / Управленческий анализ / Managerial analysis</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
ұйымда қабылданатын қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді шешімдерді ғылыми негіздеу үшін теориялық негіздерді меңгеру және басқарушылық талдаудың практикалық тәсілдерін меңгеру.	усвоение теоретических основ и овладение практическими приемами управленческого анализа для научного обоснования принимаемых краткосрочных и долгосрочных решений в организации.
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <p>- басқарушылық талдаудың мәнін, оның әдістері мен тәсілдерін, сондай-ақ ақпараттық базаны; өндірістік ресурстар мен өндіріс нәтижелерін пайдалануға талдау жүргізу әдістемесін; ұйым қызметінің нақты көрсеткіштерінің жоспарлыдан ауытқуын талдау әдістерін; функционалдық басқарушылық талдау жүргізу әдістемесін түсінеді;</p> <p>-ұйым қызметінің функционалдық салаларында талдау негізінде басқарушылық шешімдер қабылдау дағдыларына ие болу: өндіріс, маркетинг, қаржы, персонал; ұйым қызметінің тиімділігін арттыру резервтерін анықтайды және есептейді; ұйым қызметін бақылайды;</p> <p>-таңдалған мамандық аясында басқарушылық талдау туралы білімді қолдану, қызметті басқару туралы білімді ғана емес, сонымен қатар осы саладағы тактикалық және стратегиялық міндеттерді шеше біледі.</p>	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <p>-понимать сущность управленческого анализа, его методы и приемы, а также информационную базу; методику проведения анализа использования производственных ресурсов и результатов производства; методы анализа отклонений фактических показателей деятельности организации от плановых; методику проведения функционального управленческого анализа;</p> <p>-обладать навыками принятия управленческих решений на основе анализа в функциональных областях деятельности организации: производства, маркетинга, финансов, персонала; выявления и подсчета резервов повышения эффективности деятельности организации; контроля за деятельностью организации;</p> <p>-применять знания управленческого анализа в рамках выбранной специальности, обладать не только знаниями об управлении деятельностью, но и уметь решать тактические и стратегические задачи в этой области.</p>
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Шығындарды басқару және баға орнату, Бренддинг	Управление затратами и ценообразование, Бренддинг
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Маркетингтік талдаудың мақсаты мен мазмұны, сатып алушыларды талдау. Бәсекелестік пен бәсекелестерді талдау. Тауарлар мен тауар саясатын талдау. Ассортиментті және ассортиментті саясатты талдау. Баға саясатын талдау. Өткізу және өткізу саясатын талдау. Маркетингтік коммуникацияларды талдау. Кәсіпорынның жарнамасын талдау. Кәсіпорындағы маркетингті ұйымдастыруды талдау	Цели и содержание маркетингового анализа, анализ покупателей. Анализ конкуренции и конкурентов. Анализ товаров и товарной политики. Анализ ассортимента и ассортиментной политики. Анализ ценовой политики. Анализ сбыта и сбытовой политики. Анализ маркетинговых коммуникаций. Анализ рекламы предприятия. Анализ организации маркетинга на предприятии
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Ж.А. Утебаева	Утебаева Ж.А.

<i>Жоспарлау жүйесі/Система планирования/ Planning System</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
<p>Ұйымдағы қызметті жоспарлаудың теориялық және практикалық мәселелері бойынша дағдыларды, дұрыс басқарушылық шешімдер қабылдау үшін мүмкіндік жасауға бағытталған оны жүзеге асырудың нысандары мен әдістерін қалыптастыру.</p>	<p>Формирование навыков по теоретическим и практическим вопросам планирования деятельности в организации, его форм и методов осуществления, направленных на создание возможности для принятия правильных управленческих решений.</p>
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар - жоспарлаудың міндеттері мен қағидаттарын, функцияларын түсіну; жоспарлау процесінің мазмұны және оның ұйымдастырушылық нысандары; стратегиялық жоспарлаудың жалпы тұжырымдамасы жоспарлау стратегиясын әзірлеу тәртібі; бизнес-жоспардың түсінігі, мақсаттары және даму кезеңдері; -ұйымның ішкі және сыртқы ортасына талдау жүргізеді; бәсекелестік талдау жүргізеді; қызмет стратегиясын тұжырымдайды және таңдайды; бизнес-жоспар құрады; ұйым қызметінің жылдық сметасын (бюджетін) құрады.</p>	<p>После завершения курса обучающиеся будут -понимать задачи и принципы, функции планирования; содержание процесса планирования и его организационные формы; общую концепцию стратегического планирования порядок разработки стратегии планирования; понятие, цели и этапы разработки бизнес-плана; -проводить анализ внутренней и внешней среды организации; проводить конкурентный анализ; формулировать и выбирать стратегию деятельности; составлять бизнес-план; составлять годовую смету (бюджет) деятельности организации.</p>
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Шығындарды басқару және баға орнату	Управление затратами и ценообразование
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
<p>Жоспарлау жүйесіне кіріспе. Жоспарлау жүйесінің теориялық негіздері. Жоспарлау процесі және оның мазмұны. Стратегиялық жоспарлау және оны іске асыру. Бизнес-жоспарлау және оны іске асыру. Тактикалық (Жедел) жоспарлау және оны іске асыру.</p>	<p>Введение в систему планирования. Теоретические основы системы планирования. Процесс планирования и его содержание. Стратегическое планирование и его реализация. Бизнес-планирование и его реализация. Тактическое (оперативное) планирование и его реализация.</p>
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Утебаева Ж.А.	Утебаева Ж.А.

<i>Өндірістік менеджмент / Производственный менеджмент/ Production management</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
Кәсіпорында өндірісті тиімді басқару саласында теориялық білім мен дағдыларды қалыптастыру.	Формирование теоретических знаний и навыков в области эффективного управления производством на предприятии.
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <p>-өндірістік және операциялық жүйе құрамындағы өндірістік және операциялық қызметтің мәні мен мазмұнын, өндірістік менеджменттің негізгі функцияларын; өндірісті жоспарлаудың ғылыми қағидаттары мен әдістерін; еңбекті ұйымдастыру және ынталандыру нысандарын; өнімнің еңбек сапасын басқарудың заманауи жүйелерін түсінеді;</p> <p>- нақты өндіріс объектілерінде және қызмет көрсету саласында өз білімдерін жүзеге асырады; жүйелік, процестік және ситуациялық тәсілдер тұрғысынан кәсіпорын және оның бөлімшелерінің қызметіне талдау жасайды; өндірістік жоспарларды әзірлейді және олардың орындалуын жүзеге асырады ; Кәсіпорын қызметкерлерінің еңбегін нормалауды жүргізеді.</p>	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <p>- понимать сущность и содержание производственной и операционной деятельности в составе производственной и операционной системы, основные функции производственного менеджмента; научные принципы и методы планирования производства; формы организации и мотивации труда; современные системы управления качеством труда продукции;</p> <p>- реализовать свои знания на конкретных объектах производства и сферы услуг; осуществлять анализ деятельности предприятия и его подразделений с позиций системного, процессного и ситуационного подходов; осуществить разработку производственных планов и их реализацию; проводить нормирование труда работников предприятия.</p>
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Менеджмент, Агроөнеркәсіптік менеджмент	Менеджмент, Агропромышленный менеджмент
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Кәсіпорын өндірістік жүйе және өндірістік менеджмент объектісі ретінде. Өндірістік жүйенің ресурстық құрамы және кәсіпорынның техникалық-өндірістік базасы. Өндірісті басқару жүйесі. Өндірісті жоспарлау. Өнім, оны құру және өндірісті технологиялық дайындау. Өндірістік процестерді ұйымдастыру негіздері. Уақыт бойынша өндірістік процестерді ұйымдастыру. Кәсіпорын мен оның бөлімшелерін орналастыру. Жұмыс орындарын ұйымдастыру және қызмет көрсету. Өндірісті жедел басқару. Кәсіпорынның материалдық ресурстары мен өндірістік қорларын басқару. Сапаны басқару. Өнімді өткізуді басқару. Жабдықты жөндеу және техникалық қызмет көрсетуді басқару. Кәсіпорынның энергетикалық шаруашылығын басқару. Өндіріске Көліктік қызмет көрсетуді басқару.	Предприятие как производственная система и объект производственного менеджмента. Ресурсный состав производственной системы и технико-производственная база предприятия. Система управления производством. Планирование производства. Продукт, его создание и технологическая подготовка производства. Основы организации производственных процессов. Организация производственных процессов во времени. Размещение предприятия и его подразделений. Организация и обслуживание рабочих мест. Оперативное управление производством. Управление материальными ресурсами и производственными запасами предприятия. Управление качеством. Управление сбытом продукции. Управление ремонтом и техническим обслуживанием оборудования.
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
Ж.А. Утебаева	Утебаева Ж.А.

<i>Бәсекеге қабілеттілікті басқару/ Управление конкурентоспособностью/ Managing competitiveness</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
тауар мен кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілік деңгейін басқару және айқындау бойынша теориялық білім мен практикалық дағдыларды қалыптастыру	формирование теоретических знаний и практических навыков по управлению и определению уровня конкурентоспособности товара и предприятия
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <p>- бәсекелестіктің, бәсекеге қабілеттіліктің негізгі теорияларын, өнімнің және компанияның бәсекеге қабілеттілігін талдау әдіснамасын; өнімнің және компанияның бәсекеге қабілеттілік факторларын; компанияның бәсекелестік артықшылығының көздерін; өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың негізгі әдістемелерін; кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің технологиялық, ұйымдастырушылық - басқарушылық, экономикалық әдістерін; сапа мен бәсекеге қабілеттілікті басқару жүйелерін түсінеді;</p> <p>- саланың ерекшелігін ескере отырып, өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдістемесін қолданады; қазақстандық және халықаралық нарықтарда бәсекеге қабілеттілікті бағалау әдістемесін қолданады, саладағы табыстың негізгі факторларын және бәсекелестік артықшылықтардың көздерін анықтайды; нақты салалық нарықтарда немесе сегменттерде кәсіпорынның бәсекелестік стратегиясын негіздейді, компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру бойынша басқарушылық шешімдер қабылдайды; компанияның бәсекеге қабілеттілігін басқару жүйесін әзірлейді.</p>	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <p>- понимать основные теории конкуренции, конкурентоспособности, методологию анализа конкурентоспособности продукции и компании; факторы конкурентоспособности продукции и компании; источники конкурентного преимущества компании; основные методики оценки конкурентоспособности продукции; технологические, организационно - управленческие, экономические методы обеспечения конкурентоспособности предприятия; системы управления качеством и конкурентоспособностью</p> <p>- применять методики оценки конкурентоспособности продукции с учетом специфики отрасли; применять методики оценки конкурентоспособности на казахстанском и международных рынках, выявлять ключевые факторы успеха в отрасли и источники конкурентных преимуществ; обосновать конкурентную стратегию предприятия на конкретных отраслевых рынках или сегментах, принимать управленческие решения по повышению конкурентоспособности компаний; разрабатывать систему управления конкурентоспособностью компании</p>
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Персоналды басқару	Управление персоналом
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Бәсекелестік және бәсекеге қабілеттілік теориясының негіздері. Бәсекеге қабілеттіліктің әдіснамалық аспектілері. Бәсекеге қабілетті стратегиялық басқару шешімдерін әзірлеу негіздері. Әртүрлі объектілердің бәсекелестік артықшылықтарын жіктеу. Өнім сапасын басқару және тұтынушылардың сервисі әдістері. Тауардың бәсекеге қабілеттілігін, ұйымдастыру, басқару жүйесінің әлеуетін және сапасын бағалау. Бәсекеге қабілеттілік және бәсекелестік стратегиялар	Основы теории конкуренции и конкурентоспособности. Методологические аспекты конкурентоспособности. Основы разработки конкурентоспособных стратегических управленческих решений. Классификация конкурентных преимуществ различных объектов. Методы управления качеством продукции и сервиса потребителей. Оценка конкурентоспособности, потенциала и качества системы организации, управления товаром. Стратегии конкуренции и конкурентоспособности
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
А.Е. Калкабаева	Калкабаева А.Е.

<i>Тікелей маркетинг / Прямой маркетинг / Direct Marketing</i>	
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>	
тікелей маркетинг әдістерінің кешенін жоспарлау және басқару кезінде маманның кәсіби құзыреттілігін дамыту	развитие профессиональных компетенций специалиста при планировании и управлении комплексом методов прямого маркетинга
<i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <p>- тікелей маркетингтің анықтамасын, тікелей маркетингтің түрлерін, тікелей маркетингі пайдалану керек нарықтық жағдайларын; деректер базасына тұтынушылар туралы деректерді құрады, жинайды және енгізу тәсілдерін, тікелей маркетингтік нақанды жоспарлау процесін, корпоративтік тікелей маркетингтің мәнін, интеграцияланған тікелей маркетингтің ұғымы мен мақсаттарын түсінеді; -фирманың өнімдерін жылжыту үшін тікелей маркетинг кешенін жоспарлайды; тікелей маркетинг әдістерін басқару технологияларын меңгереді; сатып алу актісін ынталандырады және қайта сатып алудың алғышарттарын жасайды; кейбір жағдайларда тұтынушының белгілі бір тауарға реакциясын зерттейді.</p>	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <p>- понимать определение прямого маркетинга, виды прямого маркетинга, рыночные ситуации, в которых следует использовать прямой маркетинг; способы построения, сбора и занесения данных о потребителях в базу данных, процесс планирование кампании прямого маркетинга, сущность корпоративного прямого маркетинга, понятие и цели интегрированного прямого маркетинга.</p> <p>- планировать комплекс прямого маркетинга для продвижения продукции фирмы; владеть технологиями управления методами прямого маркетинга в стимулировании акта покупки и создание предпосылок повторных покупок; в некоторых случаях — изучение реакции потребителя на тот или иной товар.</p>
<i>Пререквизиттері</i>	<i>Пререквизиты</i>
Маркетинг, Клиенттермен жұмыс	Маркетинг, Работа с клиентами
<i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i>	
Тікелей маркетингтің анықтамасы, мәні және рөлі. Мәліметтер базасы және тікелей маркетинг. Тікелей маркетингтік нақанды жоспарлау. Тікелей маркетинг әдістері: жеке сату, телефон арқылы сату. Тікелей маркетинг әдістері: тікелей пошта, каталог сату, телемаркетинг. Компьютерлік желілердегі Маркетинг. Тұтынушылармен жұмыс. Біріктірілген тікелей маркетинг.	Определение, сущность и роль прямого маркетинга. База данных и прямой маркетинг. Планирование кампании прямого маркетинга. Методы прямого маркетинга: личные продажи, продажи по телефону. Методы прямого маркетинга: прямая почтовая рассылка, продажа по каталогам, телемаркетинг. Маркетинг в компьютерных сетях. Работа с потребителями. Интегрированный прямой маркетинг.
<i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i>	
А.Е. Калкабаева	Калкабаева А.Е.

<i>Маркетингті басқару/ Управление маркетингом/ Marketing management</i>
<i>Оқу мақсаты / Учебная цель</i>

маркетингітi басқарудың теориялық негiздерi мен тұжырымдамасын зерттеу, сондай-ақ оларды практикалық қызметте жүзеге асыру дағдыларын меңгеру	изучение теоретических основ и концепции управления маркетингом, а также овладение навыками их осуществления в практической деятельности
Оқыту нәтижесi / Результаты обучения	
Курсты сәтти аяқтағаннан кейiн бiлiмалушылар - маркетингтi басқарудың мәнi, мазмұны және принциптерiн, маңызы кәсiпорындағы маркетингтiк қызметтi басқару функцияларын, маркетингтi басқару циклiнiң жалпыланған құрылымын; маркетингтi басқару процесiн ұйымдастыру негiздерiн; маркетинг кешенiнiң негiзгi факторларын басқару стратегиясы мен тактикасын: тауар, баға, бөлу және жылжу; функционалдык, тауарлық, аймақтық және сегменттiк бағыттағы маркетинг қызметтерiн ұйымдастырудың артықшылықтары мен кемшiлiктерiн түсiнедi; - маркетингтiк шешiмдердi қабылдау үшiн сандық және сапалық талдау жүргiзедi; маркетинг кешенiнiң негiзгi факторларын басқару стратегиясы мен тактикасын әзiрлейдi.	После завершения курса обучающиеся будут - понимать сущность, содержание и принципы управления маркетингом, значение функции управления маркетинговой деятельностью на предприятии, обобщенную структуру цикла управления маркетингом; основы организации процесса управления маркетингом; стратегию и тактику управления основными факторами комплекса маркетинга: товаром, ценой, распределением и продвижением; достоинства и недостатки организации служб маркетинга функциональной, товарной, региональной и сегментной направленности; - проводить количественный и качественный анализ для принятия маркетинговых решений; разработки стратегии и тактики управления основными факторами комплекса маркетинга.
Пререквизеттерi	Пререквизиты
Маркетинг, Маркетингтiк талдау	Маркетинг, Маркетинговий анализ
Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса	
Курсқа кiрiспе. Фирманы стратегиялық басқарудың мазмұны мен құрылымы. Фирманың iшкi әлеуетiн бағалау және талдау. Фирманың сыртқы ортасын талдау. Фирманың маркетингiн стратегиялық және жедел жоспарлау. Маркетинг фирманы басқарудың интегралдау функциясы ретiнде. Маркетингтi басқарудың мазмұны. Маркетингтi басқарудағы стратегиялық талдау әдiстерi. Корпоративтiк деңгейде маркетингтi басқару. Маркетингтi функционалдык деңгейде басқару. Аспаптық деңгейде маркетингтiң өнiмдiк стратегиясы. Аспаптық деңгейде маркетингтiң баға стратегиялары. Аспаптық деңгейде бөлу стратегиясы. Тауарларды аспаптық деңгейде жылжыту стратегиясы. Маркетингтi бақылау, бағалау және аудит.	Введение в курс. Содержание и структура стратегического управления фирмой. Оценка и анализ внутреннего потенциала фирмы. Анализ внешней среды фирмы. Стратегическое и оперативное планирование маркетинга фирмы. Маркетинг как интегрирующая функция управления фирмой. Содержание управления маркетингом. Методы стратегического анализа в управлении маркетингом. Управление маркетингом на корпоративном уровне. Управление маркетингом на функциональном уровне. Продуктовая стратегия маркетинга на инструментальном уровне. Ценовые стратегии маркетинга на инструментальном уровне. Стратегия распределения на инструментальном уровне. Стратегии продвижения товаров на инструментальном уровне. Контроль, оценка и аудит маркетинга.
Бағдарлама жетекшiсi / Руководитель программы	
Ж.А. Утебаева	Утебаева Ж.А.

Стратегиялық маркетинг / Стратегический маркетинг / Strategic Marketing

Оқу мақсаты / Учебная цель

<p>Ұзақ мерзімді перспективада ұйымның бәсекеге қабілеттілігін сақтау және тұрақты дамудың қажетті шарты ретінде тауарлар мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін басқарудың теориялық білімі мен практикалық дағдыларын қалыптастыру</p>	<p>Формирование теоретических знаний и практических навыков управления конкурентоспособностью товаров и услуг как необходимого условия устойчивого развития и сохранения конкурентоспособности организации в долгосрочной перспективе</p>
<p><i>Оқыту нәтижесі / Результаты обучения</i></p>	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар -стратегиялық басқарудың негізгі кезеңдерін, стратегиялық менеджмент және стратегиялық маркетинг байланысын, базалық стратегиялар, өсу стратегиясы, бәсекелестік стратегиясы, Халықаралық Даму стратегиясы, маркетингтің операциялық стратегиясы, корпоративтік қоржынды талдаудың матрицалық әдістерін, маркетинг стратегияларын әзірлейді және іске асыру қағидаттарын түсінеді; - фирманың саладағы жағдайына және оның алдында тұрған проблемаларға талдау жүргізеді, фирманың ағымдағы жағдайына талдау жүргізу концепциялары мен әдістемесін қолданады, таңдалған стратегияны негіздейді.</p>	<p>После завершения курса обучающиеся будут -понимать основные этапы стратегического управления, связь стратегического менеджмента и стратегического маркетинга, базовые стратегии, стратегии роста, стратегии конкуренции, стратегии международного развития, операционные стратегии маркетинга, матричные методы анализа корпоративного портфеля, принципы разработки и реализации стратегий маркетинга; - проводить анализ положения фирмы в отрасли и стоящих перед ней проблем, применять концепции и методики проведения анализа текущего состояния фирмы, обосновывать выбранную стратегию.</p>
<p><i>Пререквизиттері</i></p>	<p><i>Пререквизиты</i></p>
<p>Маркетинг, Маркетингтік талдау</p>	<p>Маркетинг, Маркетинговый анализ</p>
<p><i>Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса</i></p>	
<p>Стратегиялық маркетингтің қалыптасуы мен дамуының негізгі кезеңдері. Стратегиялық маркетингтің дамуы мен басқаруына әсер ететін қазіргі принциптері мен факторлары. Ұйымның маркетингтік стратегиясын әзірлеу әдістемесі. Нарықтағы кәсіпорын үшін маркетингтік стратегияларды жіктеу және таңдау. Маркетингтік қызметті стратегиялық және ағымдағы жоспарлау. Стратегиялық жоспарды әзірлеу және фирманың маркетинг бюджетін есептеу. Кәсіпорынның стратегиялық маркетингтік қызметінің тиімділігін бақылау және бағалау.</p>	<p>Основные этапы становления и развития стратегического маркетинга. Современные принципы и факторы стратегического маркетинга, влияющие на его развитие и управление. Методология разработки маркетинговой стратегии организации. Классификация и выбор маркетинговых стратегий для предприятия на рынке. Стратегическое и текущее планирование маркетинговой деятельности. Разработка стратегического плана и расчет бюджета маркетинга фирмы. Контроль и оценка эффективности стратегической маркетинговой деятельности предприятия.</p>
<p><i>Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы</i></p>	
<p>А.Е. Калкабаева</p>	<p>Калкабаева А.Е.</p>

Аймақтық экономиканы басқару/ Управление региональной экономикой/ Management of the regional economy

Оқу мақсаты / Учебная цель	
студенттердің басқару мәдениеті мен ойлау негіздерін қалыптастыру, сонымен қатар аймақтық басқару дағдыларын қалыптастыру.	сформировать у студентов основы управленческой культуры и мышления, а также привить навыки регионального управления.
Оқыту нәтижесі / Результаты обучения	
<p>Курсты сәтті аяқтағаннан кейін білімалушылар</p> <p>-аумақтық басқару негіздерін; Мемлекеттік басқарудың ұлттық тәжірибесінің ерекшелігін; Қазақстан Республикасындағы жергілікті өкілді және атқарушы органдар қызметінің құрылымы мен ұйымдық нысандарын; өңірлік саясаттың ерекшеліктерін; өнеркәсіптік дамыған елдердің аумақтық басқару тәжірибесін түсінеді;</p> <p>-өңірлік экономиканың дамуын талдау, әрбір өңірдің ерекшелігін ескере отырып, өңірлік экономиканың дамуын болжау, қазіргі заманғы мемлекеттің жұмыс істеуінің принципті жаңа жағдайларында өңірлік басқару практикаларының эволюциясының үрдістерін анықтайды.</p>	<p>После завершения курса обучающиеся будут</p> <p>-понимать основы территориального управления; специфику национальной практики государственного управления; структуру и организационные формы деятельности местных представительных и исполнительных органов в Республике Казахстан; особенности региональной политики; опыт территориального управления промышленно-развитых стран;</p> <p>- анализировать развитие региональной экономики, прогнозировать развитие региональной экономики с учетом специфики каждого региона, выявлять тенденции эволюции практик регионального управления в принципиально новых условиях функционирования современного государства.</p>
Пререквизеттері	Пререквизиты
Маркетингтік талдау	Маркетинговый анализ
Курстың қысқаша мазмұны / Краткое содержание курса	
Стратегиялық маркетингтің қалыптасуы мен дамуының негізгі кезеңдері. Стратегиялық маркетингтің дамуы мен басқаруына әсер ететін қазіргі принциптері мен факторлары. Ұйымның маркетингтік стратегиясын әзірлеу әдістемесі. Нарықтағы кәсіпорын үшін маркетингтік стратегияларды жіктеу және таңдау. Маркетингтік қызметті стратегиялық және ағымдағы жоспарлау. Стратегиялық жоспарды әзірлеу және фирманың маркетинг бюджетін есептеу. Кәсіпорынның стратегиялық маркетингтік қызметінің тиімділігін бақылау және бағалау.	Основные этапы становления и развития стратегического маркетинга. Современные принципы и факторы стратегического маркетинга, влияющие на его развитие и управление. Методология разработки маркетинговой стратегии организации. Классификация и выбор маркетинговых стратегий для предприятия на рынке. Стратегическое и текущее планирование маркетинговой деятельности. Разработка стратегического плана и расчет бюджета маркетинга фирмы. Контроль и оценка эффективности стратегической маркетинговой деятельности предприятия.
Бағдарлама жетекшісі / Руководитель программы	
Г.Т. Сеитова	Сеитова Г.Т.