

| Модуль | Хичээл | Агуулга | Хугацаа | Хичээл орох багш |
|--|---|---|---------|------------------|
| I ӨДӨР | | | | |
| Бизнесийн төслийн арга зүй, Макро орчны шинжилгээ | Бизнес санаа олох - Бизнес төсөл бичих аргачлал, арга зүй | Бизнес төлөвлөлтийн арга зүй | 1 цаг | Б.Билэгтсайхан |
| | | Бизнес төлөвлөлтөнд юуг анхаарах вэ? | | |
| | | Сайн бизнес төлөвлөгөө боловсруулах нь | | |
| | Дадлага ажил | Өөрийгөө танилцуулах, бичих бизнес төслөө хэлэлцэх | 0.5 цаг | |
| | | Хэр хэрэгжих боломжтой санаа вэ? Гэдийг оношлох | | |
| | Эм Ай Си Жи ХХК-ийн практик төслийн танилцуулга хичээл | Стратеги төлөвлөгөө | 1 цаг | |
| | | Зах зээлийн судалгааг хэрхэн хийх вэ? | | |
| | | Маркетингийн төлөвлөгөө | | |
| | | Менежментийн төлөвлөгөө | | |
| | Дадлага ажил | Санхүүгийн төлөвлөгөө | 0.5 цаг | |
| Ямар нэгэн бүтээгдэхүүн үйлчилгээн дээр PEST шинжилгээ хийх дасгал | | | | |
| | Өөрийн сонгосон бүтээгдэхүүн үйлчилгээн дээр PEST хамгийн их нөлөөлж буй хүчин зүйлийг тодорхойлох | | | |
| II ӨДӨР | | | | |
| Микро орчны шинжилгээ хийх арга зүй | Микро очны шинжилгээ (Өрсөлдөгч, бэлтгэн нийлүүлэлтийн судалгаа) | Өрсөлдөгчийн судалгааг хэрхэн хийх вэ? | 1 цаг | Б.Билэгтсайхан |
| | | Бэлтгэн нийлүүлэлтийн судалгааг хэрхэн хийх вэ? | | |
| | Дадлага ажил | Өрсөлдөгч, бэлтгэн нийлүүлэлтийн судалгааг хийх дадлага ажил | 0.5 цаг | |
| | Зах зээлийн судалгааг хийх аргачлал | Зах зээлийн судалгааг хэрхэн хийх вэ? | 1 цаг | |
| Боломжит потенциалыг тооцох | | | | |
| Дадлага ажил | Өргөн хэрэглээний бараа бүтээгдэхүүний хувьд зах зээлийн потенциалыг тооцоолох дадлагын ажил, танилцуулах | 0.5 цаг | | |
| III ӨДӨР | | | | |
| Судалгааны аргачлал, Хэрэглэгчийн зан төлвийн судалгаа | Маркетингийн судалгааны аргачлалууд | Асуулгын арга | 1 цаг | Б.Билэгтсайхан |
| | | Фокус группын ярилцлагын арга | | |
| | | Ганцаарчилсан ярилцлаг | | |
| | | Утсан судалгаа | | |
| | Дадлага ажил | Бусад судалгааны аргачлал | 0.5 цаг | |
| | | Судалгааны зорилго зорилт, түүвэр тогтоох, удирдамж боловсруулах практик | | |
| | Хэрэглэгчийн зан төлвийн судалгаа хийх аргазүй | Судалгааны түүврийн хэмжээг тогтоох | 1 цаг | |
| | | Судалгааны зорилтот хэрэглэгчид, хамрах хүрээг тогтоох | | |
| Судалгааны асуулга боловсруулахад анхаарах зүйл | | | | |
| Дадлага ажил | Судалгааны мэдээлэл боловсруулалтыг хэрхэн хийх | 0.5 цаг | | |
| | Судалгааны асуулга боловсруулах практик дадлагын ажил | | | |
| IV ӨДӨР | | | | |
| Судалгааны мэдээлэл боловсруулалт | Судалгааны мэдээлэл боловсруулалт | SPSS програм дээр ажиллаж харуулах, | 1 цаг | Б.Билэгтсайхан |
| | | Анкетийн толгой боловсруулах, шивэлт хийх | | |
| | Дадлага ажил | Хэрэглэгчийн зан төлвийн судалгааны анкетын толгой боловсруулах, шивэлт хийх практик ажил | 0.5 цаг | |
| | | Өгөгдлийн үр дүн гаргах, харьцуулсан шинжилгээ хийх | | |
| | Судалгааны мэдээлэл боловсруулалт | Харьцуулсан үр дүн гаргах, анализ хийх чадвар олгох | 1 цаг | |
| | | Тоон судалгааны E-Views 5.1 програм дээр ажиллах, хэрхэн ажиллах зөвлөмж | | |
| | | Прогноз хэрхэн хийх вэ? | | |
| Дадлага ажил | Судалгааны харьцуулсан үр дүн гаргах, шинжилгээ хийх | 0.5 цаг | | |

| V ӨДӨР | | | | |
|--|---|---|---------------|---|
| Маркетинг олон нийттэй харилцах төлөвлөгөө | Маркетингийн төлөвлөгөөг хэрхэн хийх вэ? | Маркетингийн төлөвлөгөөг хийхэд юун дээр анхаарах вэ? | 1 цаг | Б.Билэгтсайхан |
| | | -Бүтээгдэхүүн үйлчилгээний төлөвлөгөө | | |
| | | -Үнийн төлөвлөгөө | | |
| | | -Хувиарлалтын сувгийн төлөвлөгөө | | |
| | | -Идэвхижүүлэлтийн төлөвлөгөө | | |
| | | -Олон нийттэй харилцах төлөвлөгөө | | |
| | Дадлага ажил | Маркетингийн төлөвлөгөөг хийх практик дадлагын ажил | 0.5 цаг | |
| | Идэвхижүүлэлтийн төлөвлөгөөг хэрхэн хийх вэ? | Идэвхижүүлэлтийн төлөвлөгөөг хэрхэн хийх вэ? | 1 цаг | |
| | | Үйлдвэрлэл, үйл ажиллагааны төлөвлөгөөг хэрхэн хийх вэ? - Идэвхижүүлэлтийн ямар сувгийг ашиглах вэ? | | |
| | | Хямд зардлаар зах зээлд гаргах төлөвлөлт | | |
| Онцлог давуу талаа гаргах стратеги | | | | |
| Үйлдвэрлэлийн хүчин чадлыг тооцоолох | | | | |
| Үйл ажиллагааны нарийвчилсан төлөвлөгөө гаргах | | | | |
| Дадлага ажил | Идэвхижүүлэлтийн төлөвлөгөөг дуусгаж нэгдсэн маркетингийн төлөвлөгөөг танилцуулах дадлагын ажил | | | |
| VI ӨДӨР | | | | |
| Менежмент, хүний нөөцийн стратеги | Менежментийн төлөвлөгөө | Удирдлага зохион байгуулалтын төлөвлөгөөг хэрхэн хийх вэ? | 1 цаг | Б.Баасанхүү (Эм Ай Си Жи ХХК-ийн багш) |
| | | Орчин үеийн менежментийн шинэ чиг хандлагууд | | |
| | | Төслийн хүрээнд ажиллах хүчний эрэлт хэрэгцээг тодорхойлох | | |
| | Дадлагын ажил | Байгууллагын ажиллах хүчний бүтэц гаргах ажил | 0.5 цаг | |
| | Хүний нөөц, урамшууллын систем | Хүний нөөцийн бодлого | 1 цаг | |
| Хүний нөөцийн урамшууллын систем | | | | |
| Дадлагын ажил | Хүний нөөцийн бодлого боловсруулах практик дадлагын ажил | 0.5 цаг | | |
| VII ӨДӨР | | | | |
| Төслийн санхүүгийн шинжилгээ | Дадлагын ажил | Хөрөнгө оруулалтын судалгааг хийж гүйцэтгэх, шаардагдах санхүүжилтыг тооцоолох | 0.5 цаг | С.Тайванжаргал (Эм Ай Си Жи ХХК-ийн багш) |
| | Санхүүгийн шинжилгээ хийх | Зардлын шинжилгээ | 1 цаг | |
| | | Борлуулалтын төлөвлөгөө | | |
| | | Мөнгөн урсгалын шинжилгээ | | |
| | | Санхүүгийн харьцааны шинжилгээ | | |
| Дадлагын ажил | Санхүүгийн шинжилгээ хийх дадлагын ажил | 0.5 цаг | | |
| VIII ӨДӨР | | | | |
| Борлуулалтын төлөвлөгөө | Байгууллагын борлуулалтын удирдлага | Харилцагч үйлчилгээний маркетингийг хэрхэн хийх вэ? | 3 цаг | С.Тайванжаргал (Эм Ай Си Жи ХХК-ийн багш, сургагч багш) |
| | | Борлуулалтын оновчтой удирдлага | | |
| | | Биечилсэн борлуулалтын удирдлага | | |
| IX ӨДӨР | | | | |
| Стратеги төлөвлөгөө | Байгууллагын стратеги төлөвлөгөөг хэрхэн хийх вэ? OGSM | Байгууллагын стратеги төлөвлөгөө | 3 цаг | Б.Баасанхүү (Эм Ай Си Жи ХХК-ийн багш) |
| | | Сургалт хөгжлийн бодлого | | |
| | | Багаар хэрхэн хамтран ажиллах вэ? Багийн ажиллагаа | | |
| | | Хүний нөөцийн баг бүрдүүлэлт | | |
| X ӨДӨР | | | | |
| Судалгааны тайлан хамгаалалт, төгсөлтийн арга хэмжээ | Судалгааны тайлан танилцуулах практик шалгалт, шүүмжийн ажил | Асуулгын аргын судалгаа | 0.5 цаг | Б.Билэгтсайхан |
| | | Ганцаарчилсан ярилцлагын аргаар хийсэн судалгаа (Утсан судалгаа) | 0.5 цаг | |
| | | Фокус группын аргаар хийсэн судалгаа | 0.5 цаг | |
| | | Бизнес төсөл | 0.5 цаг | |
| | | Маркетингийн төлөвлөгөө | 0.5 цаг | |
| | Төгсөлт | Хаалтын үйл ажиллагаа, диплом гардуулах ёслол | 0.5 цаг | |
| НИЙТ | | | 30 ЦАГ | |