

# برنامه آموزشی دوره کارشناسی ارشد – رشته مدیریت کسب و کار گرایش بازاریابی

الزامی است دانشجو مجموعاً ۴۸ واحد شامل دروس اصلی و تخصصی را انتخاب نماید.

## دروس اصلی – الزامی (۱۰ درس ۳ واحدی، مجموعاً ۳۰ واحد)

تعداد واحد	نام درس	تعداد واحد	نام درس
۳	رفتار سازمانی	۳	اخلاق کسب و کار
۳	مدیریت عملیات	۳	اصول اقتصاد
۳	مدیریت مالی (پیش‌نیاز، حسابداری برای مدیران)	۳	حسابداری برای مدیران
۳	مدیریت منابع انسانی (پیش‌نیاز، رفتار سازمانی)	۳	مدیریت استراتژیک
۳	نظریه‌های سازمان و مدیریت	۳	مدیریت بازاریابی

\* اخذ درس مدیریت مالی همزمان با درس حسابداری برای مدیران امکان‌پذیر است.

## دروس اصلی – اختیاری (۲ درس ۳ واحدی، مجموعاً ۶ واحد)

تعداد واحد	نام درس	تعداد واحد	نام درس
۳	توسعه پایدار و مسئولیت‌پذیری اجتماعی شرکتی	۳	آمار و احتمال در مدیریت
۳	سیستم‌های اطلاعاتی مدیریت	۳	پویایی کسب و کار
۳	مدیریت فناوری و نوآوری	۳	تحقیق در عملیات
۳	روش‌های تحقیق کسب و کار	۳	کسب و کار پلتفرمی
۳	روش‌های حل مسأله	۳	مدیریت ریسک
۳	مدیریت کیفیت	۳	اصول تنظیم فرادردها و مذاکرات تجاری
۳	مشاوره	۳	اقتصاد کلان (پیش‌نیاز، اصول اقتصاد)
۳	اخلاق و ارزش‌های اسلامی برای مدیران	۳	تصمیم‌گیری برای مدیران
۳	اقتصاد از منظر اسلام	۳	ارتباطات مدیریت
۳	اقتصاد مقاومتی	۳	اصول کارآفرینی
۳	توسعه و پیشرفت اسلامی	۳	حاکمیت شرکتی
۳	رهبری و مدیریت تغییر با رویکرد اسلامی	۳	حقوق کسب و کار
۳	مدیریت از منظر اسلام	۳	رهبری در سازمان
۳	فناوری کسب و کار در ایران	۳	مدیریت پژوهش
۳	پژوهش پایانی	۳	مدیریت تغییر
۳	مباحث منتخب	۳	مدیریت دانش

## دروس تخصصی – اصلی (۲ درس ۳ واحدی، مجموعاً ۶ واحد)

تعداد واحد	نام درس
۳	استراتژی بازاریابی (پیش‌نیاز مدیریت بازاریابی)
۳	تحقیقات بازاریابی (پیش‌نیاز مدیریت بازاریابی)

## دروس تخصصی – اختیاری (۲ درس ۳ واحدی، مجموعاً ۶ واحد)

تعداد واحد	نام درس	تعداد واحد	نام درس
۳	توسعه محصول و خدمت (پیش‌نیاز، مدیریت فناوری و نوآوری)	۳	بازاریابی الکترونیکی
۳	قیمت‌گذاری (پیش‌نیاز، مدیریت بازاریابی)	۳	تجارت الکترونیک
۳	مدیریت ارتباط با مشتری	۳	بازاریابی بین‌المللی (پیش‌نیاز، مدیریت بازاریابی)
۳	کانال‌های بازاریابی (پیش‌نیاز، مدیریت بازاریابی)	۳	ارتباطات بازاریابی (پیش‌نیاز، مدیریت بازاریابی)
۳	مدیریت برنده (پیش‌نیاز، مدیریت بازاریابی)	۳	بازاریابی بین‌بنگاهی (پیش‌نیاز، مدیریت بازاریابی)
۳	بازاریابی خدمات (پیش‌نیاز، مدیریت بازاریابی)	۳	تبلیغات (پیش‌نیاز، مدیریت بازاریابی)
۳	مباحث منتخب در بازاریابی	۳	رفتار مصرف‌کننده (پیش‌نیاز، مدیریت بازاریابی)
۳			فروش (پیش‌نیاز، مدیریت بازاریابی)