



برنامه دوره دو ساله کارشناسی ارشد رشته مدیریت بازرگانی - بازاریابی

کد فرم: T-TU-۰۵/۳۷

شماره بازنگری: ۰۳

سال اول - نیمسال اول						سال اول - نیمسال دوم							
پیش نیاز	نوع درس	تعداد واحد		نام درس	ردیف	نمراه درس	پیش نیاز	نوع درس	تعداد واحد		نام درس	ردیف	نمراه درس
		نظری	عملی						نظری	عملی			
--	جبرانی		۲	زبان تخصصی	۷	۸۹۰۲۴۱	--	اختیاری		۲	تحلیل آماری	۱	۸۹۰۲۴۲
--	تخصصی		۲	مدیریت استراتژیک پیشرفته	۸	۸۹۰۲۴۸	--	تخصصی		۲	نظریه های سازمان و مدیریت پیشرفته	۲	۸۹۰۲۴۳
--	اختیاری		۲	کاربر تئوری تصمیم گیری	۹	۸۹۰۲۵۰	--	تخصصی		۲	بازاریابی و مدیریت بازار پیشرفته	۳	۸۹۰۲۴۵
--	تخصصی		۲	روش تحقیق پیشرفته	۱۰	۸۹۰۲۶۲	--	جبرانی		۲	مدیریت مالی	۴	۸۹۰۲۵۲
--	تخصصی		۲	مدیریت منابع انسانی پیشرفته	۱۱	۸۹۰۲۴۷	--	جبرانی		۲	مدیریت رفتار سازمانی	۵	۸۹۰۲۶۰
							--	تخصصی		۲	رفتار مصرف کننده	۶	۸۹۰۲۶۱
۱۰				جمع واحد			۱۲				جمع واحد		
سال دوم - نیمسال اول						سال دوم - نیمسال دوم							
پیش نیاز	نوع درس	تعداد واحد		نام درس	ردیف	نمراه درس	پیش نیاز	نوع درس	تعداد واحد		نام درس	ردیف	نمراه درس
		نظری	عملی						نظری	عملی			
--	تخصصی		۶	پایان نامه	۱۷	۸۹۰۲۶۶	--	اختیاری		۲	مدیریت تبلیغات و برند	۱۲	۸۹۰۲۵۳
							--	اختیاری		۲	بازاریابی استراتژیک	۱۳	۸۹۰۲۶۳
							--	اختیاری		۲	مدیریت روابط با مشتری	۱۴	۸۹۰۲۶۴
							--	اختیاری		۲	طرح ریزی کسب و کار	۱۵	۸۹۰۲۶۵
							--	اختیاری		۲	اصول مذاکرات و مکاتبات و قرارداد های تجاری	۱۶	۸۹۰۲۵۷
۶				جمع واحد			۱۰				جمع واحد		
جمع کل واحدها: ۳۲ واحد (بدون در نظر گرفتن دروس جبرانی)													
۱) تعداد واحدهای انتخابی در هر نیمسال باید بین ۸ تا ۱۴ واحد درسی باشد.													
۲) رعایت پیش نیاز به عهده دانشجویست ، لذا دقت در انتخاب واحد دروس الزامی می باشد.													
۳) دانشجوی مشروط به دانشجویی اطلاق میگردد که میانگین نمرات ترمی او کمتر از ۱۴ باشد.													
۴) حداقل نمره قبولی برای کلیه دروس نمره ۱۲ می باشد .													
۵) میانگین نمرات در هر ترم نبایستی از ۱۴ کمتر و چنانچه میانگین دو نیمسال تحصیلی کمتر از ۱۴ باشد دانشجوی از ادامه تحصیل محروم خواهد شد .													