

## ۱-۲- ساختار کلی

طول دوره کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار (MBA) برابر با ۲ سال و شامل ۴ نیمسال تحصیلی است. نظام آموزشی این دوره مطابق آیین نامه ها و مصوبات وزارت علوم، تحقیقات و فناوری است. این دوره دارای گرایش های عمومی و تخصصی است که در بخش ۲-۲ به آن ها پرداخته خواهد شد. کلیه دروس این دوره ۳ واحدی هستند و در مجموع تعداد واحدهای درسی آن برابر با ۴۸ واحد (۱۶ درس) می باشد.

**جدول ۲. ساختار کلی دوره کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار (MBA)**

تعداد واحدهای اصلی	۳۰
تعداد واحدهای اصلی - اختیاری	۶
تعداد واحدهای اختیاری / تخصصی	۱۲
تعداد واحدهای تخصصی - اصلی	۶
تعداد واحدهای تخصصی - اختیاری	۶
جمع کل واحدها	۴۸



جدول ۲ چگونگی تقسیم بندی این واحدهای درسی را نمایش می دهد. همان گونه که مشاهده می شود، هر دانشجو ملزم به اخذ ۳۰ واحد (۱۰ درس) "اصلی" ارایه شده در جدول ۴ و ۶ واحد (۲ درس) "اصلی - اختیاری" ارایه شده در جدول ۵ می باشد. مابقی ۱۲ واحد (۴ درس) که در گرایش عمومی، "اختیاری" و در سایر گرایش ها "تخصصی" نامیده می شوند به شکل زیر اخذ می گردند:

- گرایش عمومی: ۱۲ واحد (۴ درس) اختیاری که در تصریه ۱ مشخص شده اند (تصویر ۳ نیز ملاحظه شود).
- گرایش های تخصصی: ۱۲ واحد (۴ درس) تخصصی که ۶ واحد (۲ درس) آن "تخصصی - اصلی" و مابقی دروس "تخصصی - اختیاری" هستند که جداول مربوط به آن ها در زیربخش مرتبط با هر گرایش به صورت مجزا آورده شده است (تصویر ۲ و ۳ نیز مشاهده شود).

اگر دانشجویی قبل از بین دروس اصلی درسی را گذرانده باشد، گروه آموزشی می تواند به او اجازه اخذ یک درس پیشرفت‌تر را به عنوان جایگزین درس اصلی بدهد. ضمناً در صورت صلاحیت گروه آموزشی، دانشجو می تواند درسی که پیش نیاز دارد را بدون گذراندن پیش نیاز آن اخذ کند.

تبصره ۱. ۱۲ واحد (۴ درس) اختیاری گرایش عمومی می‌تواند از سایر دروس اصلی-اختیاری و یا دروس گرایش‌های تخصصی پس از تایید گروه آموزشی اخذ شود. همچنین دانشجو می‌تواند با تایید گروه، ۳ واحد از این ۱۲ واحد (یکی از ۴ درس) را از سایر دوره‌های مصوب تحصیلات نکملی با رعایت قوانین آموزشی اخذ کند.

تبصره ۲. در گرایش‌های تخصصی، در صورت تایید گروه آموزشی، ۳ واحد (۱ درس) از ۶ واحد (۲ درس) تخصصی-اختیاری می‌تواند از دروس سایر گرایش‌های تخصصی، یا از دروس اصلی-اختیاری و یا از دروس سایر دوره‌های مصوب تحصیلات نکملی، با رعایت قوانین آموزشی اخذ شود.

تبصره ۳. در صورت تایید گروه آموزشی، دانشجویان تمامی گرایش‌ها می‌توانند پایان‌نامه ۶ واحدی را اخذ کنند. در این صورت در گرایش‌های تخصصی (دسته اول و دوم) ۶ واحد (۲ درس) تخصصی-اختیاری دانشجو حذف می‌شود. در گرایش عمومی نیز ۶ واحد (۲ درس) از دروس اختیاری کاسته می‌شود و ۶ واحد (۲ درس) باقیمانده اختیاری با نظر استاد راهنمای در راستای موضوع پایان‌نامه باید اخذ شود. همچنین در صورت اخذ پایان‌نامه، اخذ درس "پژوهه پایانی"<sup>۱۸</sup> که در جدول دروس اصلی-اختیاری آمده است، امکان پذیر نخواهد بود. هدف از این درس حل یک مساله واقعی سازمانی و مدیریتی است و تفاوت آن با پایان‌نامه، عملیاتی و اجرایی بودن آن می‌باشد در حالی که درس پایان‌نامه به نوعی فعالیت علمی-پژوهشی است.

## ۲-۲- گرایش‌ها

فهرست گرایش‌های دوره کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار (MBA) به تفکیک نوع آن‌ها یعنی "عمومی" و "تخصصی" که خود شامل دو دسته است، در جدول ۳ آورده شده است.



<sup>۱۸</sup> Capstone Project

جدول ۳. لیست گرایش‌های کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار (MBA)

کد گرایش	نوع گرایش	نام گرایش (انگلیسی)	نام گرایش (فارسی)
۱۱	عمومی	General	عمومی
۱۲		Strategy	استراتژی
۱۳		Marketing	بازاریابی
۱۴		Services	خدمات
۱۵		Organizational Behavior and Human Resources	رفتار سازمانی و منابع انسانی
۱۶		Project-oriented Organizations	سازمان‌های پروژه محور
۱۷		Information Systems and Technology	سیستم‌های اطلاعاتی و فناوری اطلاعات
۱۸		Operations and Supply Chain	عملیات و زنجیره تأمین
۱۹		Technology	فناوری
۲۰		Entrepreneurship	کارآفرینی
۲۱		International Business	کسب و کار بین‌المللی
۲۲		Finance	مالی
۲۳		Innovation and Product\Service Development	نوآوری و توسعه محصول و خدمت
۴۱	تخصصی دسته اول به ترتیب حروف الفبا	Agribusiness	کشاورزی تجاری (گرایش مدیریت کسب و کار در کشاورزی و صنایع غذایی)
۴۲		Agricultural Finance	مالیه کشاورزی (گرایش مدیریت کسب و کار در کشاورزی و صنایع غذایی)

گرایش عمومی یکی از رایج‌ترین گرایش‌های این دوره است که در تمامی دانشگاه‌های صاحبانم برگزار کننده دوره کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار ارایه می‌شود. گرایش‌های تخصصی شامل دو دسته اول و دوم هستند. گرایش‌های تخصصی دسته اول بر یک وظیفه، یک فرآیند یا یک حیطه دانشی خاص مدیریت کسب و کار متوجه هستند. گرایش‌های تخصصی دسته اول این طرح (جدول ۳) از میان مهم‌ترین گرایش‌های ارایه شده توسط اکثر دانشگاه‌های برتر دنیا انتخاب شده‌اند. گرایش‌های تخصصی دسته دوم به مدیریت نوع مشخصی از کسب و کار می‌پردازند. این دسته از گرایش‌ها در گسترده‌ای بسیار وسیع به فراخور نیازهای جامعه می‌توانند تعریف شوند. در این طرح، دسته دوم گرایش‌های تخصصی فقط شامل گرایش‌های مربوط به حوزه کسب و کار "کشاورزی و صنایع غذایی" است که تا زمان تصویب این طرح، در خواست ایجاد آن به طور رسمی به وزارت علوم، تحقیقات و فناوری معنکس شده بود.



لازم به ذکر است، می‌توان در طول زمان به گرایش‌های تخصصی، بهویژه دسته دوم (بر اساس حوزه‌های کسب و کار مورد نیاز کشور، مانند نفت و گاز، هوانورده، هوافضا، ورزش، سلامت، گردشگری، رسانه، و املاک و مستغلات) افزود. برای این کار کافی است موسسه مقاضی بر اساس تبصره<sup>۴</sup> که در ادامه آمده است، عمل کند.

تبصره<sup>۴</sup>: برای ایجاد و تصویب یک گرایش تخصصی جدید، موسسه مقاضی می‌باید مطالعه تطبیقی و شرح ضرورت ایجاد گرایش را به همراه دو درس تخصصی-اصلی و حداقل چهار درس تخصصی-اختیاری با سرفصل کامل دروس به کمیته مهندسی و مدیریت ارایه دهد تا مراحل بررسی و تصویب آن طی شود.

تبصره<sup>۵</sup>: پیرو تبصره<sup>۴</sup>، در مورد هر گرایش تخصصی دسته دوم، به دنبال نام دوره "کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار (MBA)" نام حوزه کسب و کار مرتبط با آن گرایش همراه با حرف اضافه "در" به پایان نام دوره افزوده می‌شود: در صورت وجود تنها یک گرایش برای آن حوزه کسب و کار، نام گرایش به دنبال نام دوره دیگر نمی‌آید. بنابراین برای نمونه، نام دوره مربوط به دو گرایش تخصصی دسته دوم (جدول<sup>۳</sup>) که هر دو در حوزه "کشاورزی و صنایع غذایی" هستند، "کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار (MBA) در کشاورزی و صنایع غذایی" با دو گرایش "کشاورزی تجاری" و "مالیه کشاورزی" خواهد بود.

تبصره<sup>۶</sup>: برای گرایش‌های تخصصی دسته دوم، نام و سرفصل دروس اصلی در جدول<sup>۴</sup> می‌توانند در صورت آسیب ندیدن هدف درس، مناسب با حوزه کسب و کار مرتبط به آن گرایش‌ها تغییر کنند. همچنین، می‌توان دروس مناسب جدیدی را به دروس اصلی-اختیاری (جدول<sup>۵</sup>) افزود.

تبصره<sup>۷</sup>: برای گرایش‌های تخصصی دسته دوم، یک کد رشته مجزا مناسب با حوزه کسب و کار مرتبط با آنها صادر می‌شود. بدین ترتیب، این گرایش‌ها می‌توانند در زمرةی رشته‌های دیگر مرتبط به حوزه کسب و کار آنها در دفترچه انتخاب رشته آزمون ورودی کارشناسی ارشد قرار گیرند.



۳-۲ - دروس اصلی

جدول ۴. دروس اصلی دوره کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار (MBA)

کد درس	نام درس (فارسی) به ترتیب حروف الفبا	نام درس (انگلیسی)	پیش نیاز	تعداد واحد	نظری عملی
۱۰۰۱	اخلاق و احکام کسب و کار	Business Ethics and Rules	-	۳	
۱۰۰۲	اصول اقتصاد	Principles of Economics	-	۳	
۱۰۰۳	حسابداری برای مدیران	Accounting for Managers	-	۳	
۱۰۰۴	مدیریت استراتژیک	Strategic Management	-	۳	
۱۰۰۵	مدیریت بازاریابی	Marketing Management	-	۳	
۱۰۰۶	مدیریت رفتار سازمانی	Organizational Behavior	-	۳	
۱۰۰۷	مدیریت عملیات	Operations Management	-	۳	
۱۰۰۸	مدیریت مالی	Financial Management	۱۰۰۳	۳	
۱۰۰۹	مدیریت منابع انسانی	Human Resource Management	۱۰۰۶	۳	
۱۰۱۰	نظریه های سازمان و مدیریت	Organization and Management Theories	-	۳	





## ۴-۲- دروس اصلی- اختیاری

جدول ۵ دروس اصلی- اختیاری دوره کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار (MBA)

کد درس	نام درس (فارسی) به ترتیب حروف الفبا	نام درس (انگلیسی)	پیش نیاز	تعداد واحد
کد	نام درس (فارسی) به ترتیب حروف الفبا	نام درس (انگلیسی)	پیش نیاز	تعداد واحد
۱۰۱۱	احتمال و آمار در مدیریت	Probability and Statistics in Management	-	۳
۱۰۱۲	اخلاق و ارزش‌های اسلامی برای مدیران	Islamic Ethics and Values for Managers	-	۳
۱۰۱۳	ارتباطات مدیریت	Management Communications	-	۳
۱۰۱۴	اصول تنظیم قراردادها و مذاکرات تجاری	Principles of Contracts and Comercial Negotiations	-	۳
۱۰۱۵	اصول کارآفرینی	Principles of Entrepreneurship	-	۳
۱۰۱۶	اقتصاد از منظر اسلام	Economics from Islamic Perspective	-	۳
۱۰۱۷	اقتصاد کلان	Macro Economics	-	۳
۱۰۱۸	اقتصاد مقاومتی	Resistive Economics	-	۳
۱۰۱۹	بروزه بانی	Capstone Project	-	۳
۱۰۲۰	پویایی کسبوکار	Business Dynamics	-	۳
۱۰۲۱	تحقیق در عملیات	Operations Research	-	۳
۱۰۲۲	تصمیم‌گیری برای مدیران	Decision Making for Managers	-	۳
۱۰۲۳	توسعه پایدار و مستولیت پذیری اجتماعی شرکتی	Sustainable Development and Corporate Social Responsibility	-	۳
۱۰۲۴	توسعه و پیشرفت اسلامی	Islamic Development and Progress	-	۳
۱۰۲۵	حاکمیت شرکتی	Corporate Governance	-	۳
۱۰۲۶	حقوق کسبوکار	Business Law	-	۳
۱۰۲۷	رهبری در سازمان	Leadership in Organizations	-	۳
۱۰۲۸	رهبری و مدیریت تغییر با رویکرد اسلامی	Leadership and Change Management: An Islamic Approach	-	۳
۱۰۲۹	روش‌های تحقیق کسبوکار	Business Research Methods	-	۳
۱۰۳۰	روش‌های حل مساله	Problem Solving Methods	-	۳
۱۰۳۱	سیستم‌های اطلاعاتی مدیریت	Management Information Systems	-	۳
۱۰۳۲	قشای کسبوکار در ایران	Business Environment in Iran	-	۳
۱۰۳۳	مدیریت از منظر اسلام	Management from Islamic Perspective	-	۳
۱۰۳۴	مدیریت پژوهه	Project Management	-	۳
۱۰۳۵	مدیریت تغییر	Change Management	-	۳
۱۰۳۶	مدیریت دانش	Knowledge Management	-	۳
۱۰۳۷	مدیریت ریسک	Risk Management	-	۳
۱۰۳۸	مدیریت فناوری و نوآوری	Technology and Innovation Management	-	۳
۱۰۳۹	مدیریت کیفیت	Quality Management	-	۳
۱۰۴۰	مشاوره	Consulting	-	۳
۱۰۴۱	صیاحت منتخب	Selected Topics	-	۳

## ۵-۲- نحوه پذیرش

شرایط پذیرش در دوره کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار به شرح زیر است:

- تحصیلات کارشناسی داوطلبان: تمامی رشته‌ها،
- نحوه پذیرش: از طریق دو مرحله علم، (آزمون سراسری و یا شرایط ویژه ادامه تحصیل دانشجویان استعدادهای درخشان)

## ۶-۲- دروس امتحانی آزمون سراسری

دروس امتحانی آزمون سراسری با ضرایب یکسان به شرح زیر است:

- زبان تخصصی مدیریت،
- استعداد و آمادگی تحصیلی ویژه رشته مدیریت،
- ریاضیات عمومی ۱ و ۲،
- مبانی سازمان و مدیریت.

جذب دانشجویان در کنکور می‌تواند به تفکیک گرایش انجام شود و یا پس از پذیرش، امکان انتخاب گرایش فراهم شود. در حالت دوم، موسسه برگزارکننده باید گرایش عمومی را برای دانشجویانی که تعامل به انتخاب گرایش‌های تخصصی ارایه شده ندارند، ارایه دهد. ضمناً در این حالت، موسسه می‌بایست از هرگونه الزام دانشجویان برای ورود به یک گرایش تخصصی پرهیز کند. همچنین در این حالت تعیین ظرفیت و شرایط ورود به هر گرایش تخصصی تابع قوانین داخلی موسسه برگزارکننده دوره خواهد بود.

## ۷-۲- شرایط محل برگزاری

محل برگزاری دوره کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار (MBA) می‌تواند هریک از دانشکده‌های واحد شرایط تمامی دانشگاه‌ها اعم از جامع، فنی-مهندسی، علوم انسانی و سایر دانشگاه‌ها باشد.



### ۳- گرایش‌ها



### ۱-۳- گرایش عمومی

گرایش عمومی یکی از رایج‌ترین گرایش‌های دوره کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار است. این گرایش توسط تمامی دانشگاه‌های صاحب‌نام در برگزاری این دوره ارایه می‌شود. هدف گرایش عمومی افزایش توانمندی‌های دانشجویان در گستره وسیعی از موضوع‌های مربوط به کسب و کار است. درس‌های متنوعی در این گرایش ارایه می‌شوند. بنابراین دانش‌آموختگان این گرایش می‌توانند به فراخور علاقه خویش در مشاوره یا مدیریت بخش‌های مختلف سازمان‌ها اعم از تولیدی و خدماتی مهارت‌های لازم را کسب کنند. آنان همچنین می‌توانند مهارت‌های کارآفرینی و ایجاد تحول در سازمان یا بخشی از آن را بیاموزند. علاوه بر آن، در این گرایش امکان تعمیق دانسته‌های دانشجویان در زمینه مورد علاقه ایشان وجود دارد. زیرا دانشجویانی که به موضوع‌های مشخصی علاقه دارند می‌توانند آزادانه دروس مربوط به آن‌ها را برگزینند. در نهایت، گرایش عمومی کاسته‌های مربوط به حضور استادان خاص هر گرایش را جبران می‌کند. دانشگاه‌هایی که به استادان دروس گرایش‌های تخصصی دسترسی ندارند می‌توانند گرایش عمومی را با ارایه ترکیبی از دروس گرایش‌های مختلف ایجاد کنند.

بر اساس تبصره ۱ و ۳ در بخش دوم، ۱۲ واحد (۴ درس) اختیاری گرایش عمومی می‌تواند از سایر دروس اصلی اختیاری و یا دروس گرایش‌های تخصصی در صورت تایید گروه آموزشی اخذ شود. همچنین دانشجویان می‌توانند پایان‌نامه ۶ واحدی را اخذ کنند. در این صورت، ۶ واحد (۲ درس) از دروس اختیاری کاسته می‌شود و ۶ واحد (۲ درس) باقیمانده اختیاری با نظر استاد راهنمای و در راستای موضوع پایان‌نامه باید اخذ شود.



## گرایش‌های تخصصی دسته اول



### ۲-۳- گرایش استراتژی

هدف دانش مدیریت استراتژیک کسب و کار، تبیین علل عملکرد برتر و موافقیت پایدار سازمانها و راه دستیابی به آنها است. دانشجویان این گرایش می‌آموزند که چگونه برخی از سازمانها به مزیت رقابتی پایدار و عملکرد برتر دست می‌بابند. همچنین، دانشجویان روش به کارگیری آموزه‌های مدیریت استراتژیک برای سازمان خود را می‌آموزند. آگاهی از نظریه‌های پیشرفته مدیریت استراتژیک و تسلط بر ابزارهای متنوع این حوزه از اهداف این گرایش است. آشایی با مفاهیم بنیادین مدیریت استراتژیک (مانند ارزش، ماموریت و چشم‌انداز)، انواع روش‌های تحلیل و برنامه‌ریزی استراتژیک، فرامین و فنون تفکر استراتژیک، مدیریت تحولات اساسی، جاری‌سازی استراتژی‌ها، بودجه‌بندی و کنترل، تصمیم‌گیری استراتژیک در شرایط عدم اطمینان، مدیریت استراتژیک در سازمان‌های چند کسب و کاره و هولدینگ، و مدیریت استراتژیک در سازمان‌های دولتی و غیرانتفاعی موضوع‌هایی هستند که در دروس طراحی شده برای این گرایش گنجانده شده‌اند.

جدول ۶ دروس تخصصی ساصلی گرایش استراتژی

کد درس	نام درس (فارسی) به ترتیب حروف الفبا	نام درس (انگلیسی)	بیشتر	تعداد واحد
۱۲۰۱	پیاده‌سازی استراتژی	Strategy Implementation	۱۰۰۴	۳
۱۲۰۲	مدیریت استراتژیک پیشرفته	Advanced Strategic Management	۱۰۰۴	۳



جدول ۷. دروس تخصصی - اختیاری گرایش استراتژی

تعداد واحد	پیش نیاز	نام درس (انگلیسی)	نام درس (فارسی)	کد درس
عملی	نظری			
۳	۱۰۰۴	Strategic Thinking and Strategy in Practice	تفکر استراتژیک و استراتژی در عمل	۱۲۰۳
۲	-	Control, Budgeting and Performance Management	کنترل، بودجه‌بندی و مدیریت عملکرد	۱۲۰۴
۲	۱۰۰۴	Strategic Management in Public and Nonprofit Organizations	مدیریت استراتژیک در سازمان‌های دولتی و غیرانتفاعی	۱۲۰۵
۲	۱۰۰۴	Strategic Management in Parent and Holding Companies	مدیریت استراتژیک در شرکت‌های مادر و هلدینگ	۱۲۰۶
۲	-	Growth Management	مدیریت رشد	۱۲۰۷
۲	-	Selected Topics in Strategy	مباحث منتخب در استراتژی	۱۲۰۸
۲	-	Change Management	مدیریت تغییر	۱۰۳۵
۲	-	Consulting	مشاوره	۱۰۴۰
۲	۱۰۰۵	Marketing Strategy	استراتژی بازاریابی	۱۳۰۱
۲	۱۰۰۹	Strategic Human Resource Management	مدیریت استراتژیک منابع انسانی	۱۵۰۷
۲	۱۰۰۷	Operations Strategy	استراتژی عملیات	۱۸۰۱
۲	۱۸۰۲	Strategic Supply Chain Management	مدیریت استراتژیک زنجیره تأمین	۱۸۰۷
۲	۱۰۳۸	Strategic Technology Management	مدیریت استراتژیک فناوری	۱۹۰۲
۲	-	Future Studies	آینده‌بینوی	۱۹۰۴
۲	-	Management of Strategic Alliances	مدیریت اتحادهای استراتژیک	۱۹۰۷





### ۳-۳- گرایش بازاریابی

در این گرایش، دانشجویان توانایی شناخت مشخصات و پیچیدگی‌های رفتار مشتریان و بازار را کسب می‌کنند. آنان می‌توانند علاوه بر تعریف و تخمین اندازه یک بازار مفروض، میزان سودآوری آن را نیز بهمیزان مناسب برآورد کنند. بازاریابی نوعی نگاه، رویکرد و فرآیند است که بهوسیله آن از طریق ارایه کالا و خدمات، علاوه بر کسب سود به تامین نیازهای مشتریان پرداخته می‌شود به شیوه‌ای که تامین منفعت یک گروه الزاماً به قیمت زیان گروه دیگری از ذی‌نفعان نباشد. در بازاریابی، بخش‌هایی از بازار به عنوان مناسب‌ترین هدف شناسایی می‌شوند که سازمان توانایی ارایه کالا و یا خدمات را به آن‌ها داشته باشد. در این گرایش به موضوع‌هایی مانند مدیریت برنده، بازاریابی خدمات، ارتباطات بازاریابی، بازاریابی بین‌الملل، بازاریابی بین‌بنگاهی، رفتار مصرف‌کننده و قیمت‌گذاری پرداخته می‌شود.

جدول ۸. دروس تخصصی-اصلی گرایش بازاریابی

کد درس	نام درس (فارسی) به ترتیب حروف الفبا	نام درس (انگلیسی)	پیش‌نیاز	تعداد واحد
کد درس	نام درس (فارسی) به ترتیب حروف الفبا	نام درس (انگلیسی)	پیش‌نیاز	تعداد واحد
۱۳۰۱	استراتژی بازاریابی	Marketing Strategy	۱۰۰۵	۳
۱۳۰۲	تحقیقات بازاریابی	Marketing Research	۱۰۰۵	۳

جدول ۹. دروس تخصصی-اختیاری گرایش بازاریابی

کد درس	نام درس (فارسی)	نام درس (انگلیسی)	پیش‌نیاز	تعداد واحد
کد درس	نام درس (فارسی)	نام درس (انگلیسی)	پیش‌نیاز	تعداد واحد
۱۳۰۳	ارتباطات بازاریابی	Marketing Communications	۱۰۰۵	۲
۱۳۰۴	بازاریابی بین‌الملل	International Marketing	۱۰۰۵	۲
۱۳۰۵	بازاریابی بین‌بنگاهی	Business-to-Business Marketing	۱۰۰۵	۲
۱۳۰۶	تبلیغات	Advertising	۱۰۰۵	۲
۱۳۰۷	رفتار مصرف‌کننده	Consumer Behavior	۱۰۰۵	۲
۱۳۰۸	فروش	Sales	۱۰۰۵	۲
۱۳۰۹	قیمت‌گذاری	Pricing	۱۰۰۵	۲
۱۳۱۰	کانال‌ها بازاریابی	Marketing Channels	۱۰۰۵	۲
۱۳۱۱	مدیریت برند	Brand Management	۱۰۰۵	۲
۱۳۱۲	مباحث منتخب در بازاریابی	Selected Topics in Marketing	-	۲
۱۴۰۱	بازاریابی خدمات	Services Marketing	۱۰۰۵	۲
۱۷۰۱	تجارت الکترونیک	Electronic Commerce	۱۰۳۱	۲
۱۷۰۸	مدیریت ارتباط با مشتریان	Customer Relationship Management	-	۲
۲۳۰۱	توسعه محصول و خدمت	Product and Service Development	۱۰۳۸	۲