Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Березовская Галина Валентиновна
Должность: Директор филиала
Дата подписания: 21.03.2022 09:22:19
Уникальный программный ключ:
0ed5140b01a1e984afd3d8fb6ee0e9dfef30db5d

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
д.э.н., доц. Бубнов В.А.

_____

25.06.2021г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.Э.2. Основы коммерческой деятельности и управление продажами

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика
Направленность (профиль): Экономика предприятия и предпринимательская деятельность
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная, очно-заочная

	Очная ФО	Очно-заочная ФО
Курс	4	5
Семестр	41	51
Лекции (час)	28	32
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	14	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	66	76
Курсовая работа (час)		
Всего часов	108	108
Зачет (семестр)		
Экзамен (семестр)	41	51

Иркутск 2021

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика.

Автор Л.Ф. Константинова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры экономики предприятий и предпринимательской деятельности

Заведующий кафедрой А.Ф. Шуплецов

1. Цели изучения дисциплины

Целью и задачами освоения дисциплины «Основы коммерческой деятельности и управление продажами» является изучение и практическое освоение коммерческой деятельности предприятий в сфере товарного обращения; получение экономических, организационных и правовых знаний, которые способствуют повышению эффективности коммерческих процессов.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-4	Способен разрабатывать и принимать стратегические, тактические и оперативные управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности, организовывать работу исполнителей и их мотивацию
ПК-8	Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-4 Способен разрабатывать и принимать стратегические, тактические и оперативные управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности, организовывать работу исполнителей и их мотивацию	З. Знать основные методы и алгоритмы принятия стратегических, тактических и оперативных управленческих решений в процессе осуществления предпринимательской деятельности, организации и мотивации их исполнения У. Уметь решать стратегические, тактические управленческие задачи предпринимательской деятельности Н. Владеть навыками принятия стратегических, тактических управленческих решений в процессе осуществления предпринимательской деятельности, организации и мотивации их исполнения
ПК-8 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	З. Знать основные экономические, социально-экономические показатели и финансово-экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета У. Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей Н. Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Элективная дисциплина.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. ед.,108 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (очно-заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	28	32
Практические (сем, лаб.) занятия	14	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	66	76
Всего часов	108	108

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

5.1. Содержание разделов дисциплины

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного производства	51	2		10		Задание 1
2	Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения	51	2		10		
3.1	Оптовая торговля	51	4		10		Задание 2
3.2	Оптовая торговля	51	4				
4.1	Розничная торговля	51	4		10		Задание 3
4.2	Розничная торговля	51	4				
5	Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	51	4		10		Задание 4
6	Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур	51	2		10		
7	Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	51	2		6		Задание 5

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
8	Роль паблик рилейшнз в управлении коммерческой деятельностью в России	51	2		5		
9	Эффективность организации коммерческой деятельности	51	2		5		
	ИТОГО		32		76		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семе-стр	Лек-ции	Семинар Лаборат. Практич.	Само-стоят. раб.	В интера-ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного производства	41	2	1	10		Задание 1
2	Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения	41	2	1	5		
3.1	Оптовая торговля	41	4	2	10		Задание 2
3.2	Оптовая торговля	41	3	1	5		
4.1	Розничная торговля	41	4	2	5		Задание 3
4.2	Розничная торговля	41	3	2	5		
5	Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	41	2	2	5		Задание 4
6	Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур	41	2	1	5		
7	Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	41	2	1	6		Задание 5
8	Роль паблик рилейшнз в управлении коммерческой деятельностью в России	41	2	1	5		
9	Эффективность организации коммерческой деятельности	41	2		5		
	ИТОГО		28	14	66		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного обращения	1.Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности и управления продажами». 2.Содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи. 3.Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства.
2	Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения	1.Сущность коммерческих связей и принципы их формирования. 2.Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки. 3.Стратегия и тактика маркетинга в коммерции
3	Оптовая торговля	1.Социально-экономическая сущность оптовой торговли 2.Организационные формы управления оптовой торговлей 3.Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли.
4	Розничная торговля	1.Маркетинг как инструмент розничной торговли, этапы. 2.Сетевая торговля, ее преимущества и виды. 3.Электронная торговля как скрытый резерв эффективности розничной торговли. 4.Фирменная торговля как перспективное направление развития розничной торговли.
5	Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	1.Содержание, формы и методы стратегического планирования. 2.Оперативный план – основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. 3.Бизнес – операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков. 4.Система государственного регулирования рыночного хозяйства.
6	Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур	1.Основные направления развития внешнеэкономической деятельности. 2.Виды коммерческих структур на международном рынке. 3.Международные коммерческие торгово-посреднические операции, классификационные признаки. 4.Механизмы формирования экспортно-импортных и контрактных цен.
7	Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	1.Основные формы лизинга. 2.Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа.
8	Роль паблик рилейшнз в управлении коммерческой деятельностью в России	1.Паблик рилешнз как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях. 2.Принципы управления системой массовых коммуникаций. 3.Влияние системы паблик рилейшнз на успешную реализацию концепции коммерческой деятельности.
9	Эффективность организации коммерческой деятельности	

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	Занятие 1. Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного обращения. Проводится в форме семинара – деловой игры.
2	Занятие 2. Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по темам 1 и 2.
3.1	Занятие 3. Оптовая торговля. Проводится в форме семинарских занятий, докладов. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по теме 3
3.1	Занятие 4. Оптовая торговля. Проводится в форме семинарских занятий,
4.1	Занятие 5. Розничная торговля. Проводится в форме семинарских занятий, докладов. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по теме 4
4.1	Занятие 6. Розничная торговля. Проводится в форме семинарских занятий
5	Занятие 7. Внутрифирменное планирование и государственное регулирование. Проводится в форме семинарских занятий, докладов. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по темам 5 и 6
6	Занятие 8. Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур. Проводится в форме семинарских занятий, докладов. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по теме 1.5 и 1.6
7	Занятие 9. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции. Проводится в форме семинарских занятий, докладов
8	Занятие 10. Роль паблик рилейшнз в управлении коммерческой деятельностью в России. Проводится в форме семинарских занятий, докладов
9	Занятие 11. Эффективность организации коммерческой деятельности. Проводится в форме семинарских занятий, докладов, решении задач. Проводится тест по проверке знаний, содержащий 10 вопросов по темам 7, 8, 9

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Концепция коммерческой деятельности в	ПК-4	З.Знать основные методы и алгоритмы принятия	Задание 1	тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
	сфере товарного производства		стратегических, тактических и оперативных управленческих решений в процессе осуществления предпринимательской деятельности, организации и мотивации их исполнения У.Уметь решать стратегические, тактические управленческие задачи предпринимательской деятельности Н.Владеть навыками принятия стратегических, тактических управленческих решений в процессе осуществления предпринимательской деятельности, организации и мотивации их исполнения		
2	3.1. Оптовая торговля	ПК-8	З.Знать основные экономические, социально-экономические показатели и финансово-экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета	Задание 2	тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов		
3	4.1. Розничная торговля	ПК-8	З.Знать основные экономические, социально-экономические показатели и финансово-экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических,	Задание 3	тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			социально-экономических и финансово-экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов		
4	5. Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	ПК-8	З.Знать основные экономические, социально-экономические показатели и финансово-экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов	Задание 4	тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1…З.n, У.1…У.n, Н.1…Н.n)	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
5	7. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	ПК-8	З.Знать основные экономические, социально-экономические показатели и финансово-экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета У.Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей Н.Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов	Задание 5	тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20)
				Итого	**100**

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 41.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: 20 вопросов в тесте. Каждый правильный ответ оценивается в 2 балла.

Компетенция: ПК-4 Способен разрабатывать и принимать стратегические, тактические и оперативные управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности, организовывать работу исполнителей и их мотивацию

Знание: Знать основные методы и алгоритмы принятия стратегических, тактических и оперативных управленческих решений в процессе осуществления предпринимательской деятельности, организации и мотивации их исполнения

1. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки.
2. Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности и управление продажами».
3. Стратегия и тактика маркетинга в коммерции.
4. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.

Компетенция: ПК-8 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Знание: Знать основные экономические, социально-экономические показатели и финансово-экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета

5. Бизнес- операция, её ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков.
6. Виды коммерческих структур на международном рынке.
7. Влияние системы паблик рилейшинз на успешную реализацию концепции коммерческой деятельности.
8. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства.
9. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа.
10. Маркетинг как инструмент розничной торговли.
11. Международные коммерческие торгово-посреднические операции, классификационные признаки.
12. Механизмы формирования экспортно-импортных и контактных цен.
13. Оперативный план-основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.
14. Организационные формы управления оптовой торговлей.
15. Основные направления развития внешнеэкономической деятельности.
16. Основные формы лизинга.
17. Паблик рилейшинз как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях.
18. Принципы управления системой массовых коммуникаций.
19. Сетевая торговля.
20. Система государственного регулирования рыночного хозяйства.
21. Содержание коммерческой деятельности, принципы, направления, условия и факторы.
22. Содержание, формы и методы стратегического планирования.
23. Социально-экономическая сущность оптовой торговли.
24. Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли.
25. Фирменная торговля.
26. Электронная торговля.
27. Эффективность коммерческой деятельности.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Правильно решенная задача оценивается в 30 баллов.

Компетенция: ПК-4 Способен разрабатывать и принимать стратегические, тактические и оперативные управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности, организовывать работу исполнителей и их мотивацию

Умение: Уметь решать стратегические, тактические управленческие задачи предпринимательской деятельности

Задача № 1. Проанализировать исходные данные и рассчитать коэффициенты

Компетенция: ПК-8 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Умение: Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей

Задача № 2. Критически оцените и определите наиболее выгодную форму финансирования

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Правильно решенная задача оценивается в 30 баллов.

Компетенция: ПК-4 Способен разрабатывать и принимать стратегические, тактические и оперативные управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности, организовывать работу исполнителей и их мотивацию

Навык: Владеть навыками принятия стратегических, тактических управленческих решений в процессе осуществления предпринимательской деятельности, организации и мотивации их исполнения

Задание № 1. Проанализировать исходные данные и рассчитать показатели

Компетенция: ПК-8 Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Навык: Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов

Задание № 2. Критически оценить и ответить на вопросы

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «БГУ»)

Направление - 38.03.01 Экономика
Профиль - Экономика предприятия и предпринимательская деятельность
Кафедра экономики предприятий и предпринимательской деятельности
Дисциплина - Основы коммерческой деятельности и управление продажами

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Проанализировать исходные данные и рассчитать коэффициенты (30 баллов).
3. Критически оценить и ответить на вопросы (30 баллов).

Составитель _____ Л.Ф. Константинова

Заведующий кафедрой _____ А.Ф. Шуплецов

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность. учеб. для вузов. рек. М-вом образования РФ. Изд. 10-е, перераб. и доп./ Ф. Г. Панкратов.- М.: Дашков и К, 2007.-504 с.
2. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность. рек. М-вом образования РФ. учебник. 11-е изд., перераб. и доп./ Ф. Г. Панкратов.- М.: Дашков и К, 2008.-500 с.
3. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 404 c. — 978-5-4486-0021-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/74228.html

б) дополнительная литература:

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность. учеб. для вузов. рек. М-вом образования РФ. Изд. 8-е, перераб. и доп./ Ф. Г. Панкратов.- М.: Дашков и К, 2005.-503 с.
2. Коммерческая деятельность производственных предприятий (фирм). учебник/ О. А. Новиков [и др.].- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.-403 с.
3. Киселева Л.Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.Г. Киселева. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 99 c. — 978-5-4487-0061-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/68930.html

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:
– Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: http://bgu.ru/, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
– Сайт для создания презентаций, адрес доступа: http://prezi.com. доступ неограниченный
– Учебники онлайн, адрес доступа: http://uchebnik-online.com/. доступ неограниченный
– Федеральный образовательный портал «Экономика, Социология, Менеджмент», адрес доступа: http://www.ecsocman.edu.ru. доступ неограниченный
– ЭБС BOOK.ru - электронно-библиотечная система от правообладателя, адрес доступа: http://www.book.ru/. доступ неограниченный
– Электронная библиотека Издательского дома "Гребенников", адрес доступа: http://www.grebennikon.ru/. доступ с компьютеров сети БГУ (по IP-адресам)
– Электронно-библиотечная система IPRbooks, адрес доступа: http://www.iprbookshop.ru. доступ неограниченный
– Электронный журнал "Регион: экономика и социология", адрес доступа: http://www.recis.ru. доступ неограниченный
– Электронный научный журнал "Региональная экономика и управление", адрес доступа: http://www.eee-region.ru. доступ неограниченный

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области следующих дисциплин: экономическая теория, маткетинг.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

• текущие консультации.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

• формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);

• самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;

• написание рефератов, докладов;

• подготовка к семинарам;

• выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

– Гарант платформа F1 7.08.0.163 - информационная справочная система,

– КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,

– MS Office,

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

В учебном процессе используется следующее оборудование:

– Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду вуза,

– Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения,

– Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий