

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Березовская Галина Валентиновна  
Должность: Директор филиала  
Дата подписания: 05.07.2022 10:11:14  
Уникальный программный ключ:  
0ed5140b01a1e984afd3d8fb6ee0e9dfef30db5

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФИЛИАЛ ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ» В Г. УСТЬ-ИЛИМСКЕ

УТВЕРЖДАЮ  
Директор  
Г.В. Березовская

30.06.2022г.

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

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика  
Направленность (профиль): Экономика и организация фирмы  
Квалификация выпускника: бакалавр  
Форма обучения: очно-заочная

Курс	5
Семестр	51
Лекции (час)	32
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	112
Курсовая работа (час)	
Всего часов	144
Зачет (семестр)	
Экзамен (семестр)	51

Усть-Илимск 2022

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-2	Способен на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические, социально-экономические и финансово-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов
ПК-7	Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы

#### Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-2 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
ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы	З. Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений У. Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности Н. Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы

### 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 4 зач. ед., 144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов
Контактная(аудиторная) работа	
Лекции	32
Практические (сем, лаб.) занятия	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	112
Всего часов	144

**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**

№ 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		10		
4.1	Розничная торговля	51	4		10		Задание 3
4.2	Розничная торговля	51	4		12		
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		10		Задание 5
8	Роль публич рилейшнз в управлении коммерческой деятельностью в России	51	2		10		
9	Эффективность организации коммерческой	51	2		10		

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Само- стоят. раб.	В интера- ктивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	деятельности						
	ИТОГО		32		112		

## 5.2. Лекционные занятия, их 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	Внеэкономическая 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 публич рилейшнз в управлении	1. Публич рилейшнз как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	коммерческой деятельностью в России	2. Принципы управления системой массовых коммуникаций. 3. Влияние системы публичных релейшнз 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 публичных релейшнз 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, решения 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.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	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 сфере товарного производства	ПК-7	З.Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений У.Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности Н.Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы	Задание 1	тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20)
2	3.1. Оптовая торговля	ПК-2	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	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.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	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)
			осуществления расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей, позволяющих дать характеристику деятельности хозяйствующих субъектов		
3	4.1. Розничная торговля	ПК-2	<p>З. Знать основные экономические, социально-экономические показатели и финансово-экономические показатели, характеризующие различные стороны деятельности хозяйствующих субъектов, методы их расчета</p> <p>У. Уметь применять типовые методики и следовать требованиям нормативно-правовой базы при осуществлении расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей</p> <p>Н. Владеть навыком осуществления расчета экономических, социально-экономических и финансово-экономических показателей, позволяющих дать характеристику</p>	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.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	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)
			деятельности хозяйствующих субъектов		
4	5. Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	ПК-2	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)
5	7. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	ПК-2	З.Знать основные экономические, социально-экономические показатели и финансово-экономические	Задание 5	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.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п)	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)
			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		
				<b>Итого</b>	<b>100</b>

## 6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 51.

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-2 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

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

**Компетенция: ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы**

Знание: Знать предметную область функциональной сферы деятельности фирмы для разработки и принятия управленческих решений

24. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки.
25. Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности и управление продажами».
26. Стратегия и тактика маркетинга в коммерции.
27. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.

**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-2 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 № 1. Критически оцените и определите наиболее выгодную форму финансирования

**Компетенция: ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы**

Умение: Уметь обосновывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности

Задача № 2. Проанализировать исходные данные и рассчитать коэффициенты

#### 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-2 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 № 1. Критически оценить и ответить на вопросы

**Компетенция: ПК-7 Способен разрабатывать и принимать управленческие решения при осуществлении предпринимательской деятельности в различных функциональных сферах деятельности фирмы**

Навык: Владеть навыком разработки принятия управленческих решений в различных функциональных сферах деятельности фирмы

Задание № 2. Проанализировать исходные данные и рассчитать показатели

#### 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 и организация  
фирмы  
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 с. — 978-5-4486-0021-0. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/74228.html](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 с. — 978-5-4487-0061-3. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/68930.html](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.grebennikov.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, маркетинг.

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