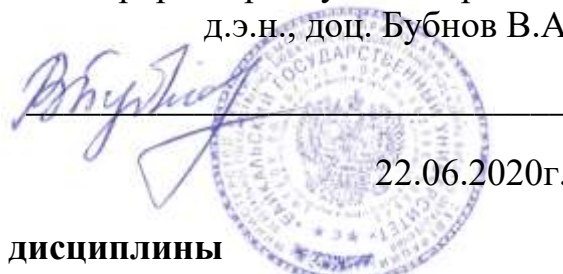


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

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



22.06.2020г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.ДВ.7. 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, заочная

	Очная ФО	Заочная ФО
Курс	4	4
Семестр	41	41
Лекции (час)	28	6
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	42	10
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	38	92
Курсовая работа (час)		
Всего часов	108	108
Зачет (семестр)		
Экзамен (семестр)	41	41

Иркутск 2020

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

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2021

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2023

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-1	способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК-11	способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-1 способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	З. Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У. Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей Н. Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
ПК-11 способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	З. Знать основные критерии социально-экономической эффективности принимаемых управленческих решений, с учетом рисков и возможных их социально-экономических последствий У. Уметь провести критическую оценку разработанных вариантов управленческих решений и обосновать предложения по их совершенствованию Н. Владеть навыком разработки и обоснования предложений по совершенствованию управленческих решений, с учетом рисков и их возможных социально-экономических последствий

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Дисциплина по выбору.

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 (заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	28	6
Практические (сем, лаб.) занятия	42	10
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	38	92
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

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	41	1	1	10		Задание 1
2	Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения	41	1	1	10		
3.1	Оптовая торговля	41	1	1	10		Задание 2
3.2	Оптовая торговля	41					
4.1	Розничная торговля	41	1	1	10		Задание 3
4.2	Розничная торговля	41					
5	Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	41	1	1	10		Задание 4
6	Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур	41	1	1	10		
7	Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	41		1	10		Задание 5
8	Роль публичных отношений в управлении	41		1	11		

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	коммерческой деятельностью в России						
9	Эффективность организации коммерческой деятельности	41		2	11		
	ИТОГО		6	10	92		

Очная 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	41	2	4	4		Задание 1
2	Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения	41	2	4	4		
3.1	Оптовая торговля	41	4	4	4		Задание 2
3.2	Оптовая торговля	41	4	4	2		
4.1	Розничная торговля	41	4	4	4		Задание 3
4.2	Розничная торговля	41	2	4			
5	Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	41	2	4	4		Задание 4
6	Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур	41	2	4	4		
7	Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	41	2	4	4		Задание 5
8	Роль публичных отношений в управлении коммерческой деятельностью в России	41	2	4	4		
9	Эффективность организации коммерческой деятельности	41	2	2	4		
	ИТОГО		28	42	38		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Концепция коммерческой	1. Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности и управления продажами».

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	деятельности в сфере товарного обращения	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 публичных релейшнз в управлении коммерческой деятельностью в России	1.Паблик релейшнз как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях. 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 публич 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.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-11	З.Знать основные критерии социально-экономической эффективности принимаемых	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.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)
			управленческих решений, с учетом рисков и возможных их социально-экономических последствий У. Уметь провести критическую оценку разработанных вариантов управленческих решений и обосновать предложения по их совершенствованию Н. Владеть навыком разработки и обоснования предложений по совершенствованию управленческих решений, с учетом рисков и их возможных социально-экономических последствий		
2	3.1. Оптовая торговля	ПК-1	З. Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У. Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей Н. Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей,	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)
			характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов		
3	4.1. Розничная торговля	ПК-1	З.Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У.Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей Н.Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Задание 3	тест на 10 баллов и решение задачи 10 баллов (20)
4	5. Внутрифирменное планирование и государственное регулирование	ПК-1	З.Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У.Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей	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.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)
			Н. Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов		
5	7. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции	ПК-1	З. Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У. Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей Н. Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей, характеризующих деятельность 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-1 способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Знание: Знать основные критерии социально-экономической эффективности принимаемых управленческих решений, с учетом рисков и возможных их социально-экономических последствий

1. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства.
2. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки.
3. Паблик рилейшинз как наука о рыночных и общественных коммуникативных связях.
4. Предмет, объект и методы курса «Основы коммерческой деятельности и управление продажами».
5. Принципы управления системой массовых коммуникаций.
6. Содержание коммерческой деятельности, принципы, направления, условия и факторы.
7. Стратегия и тактика маркетинга в коммерции.
8. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.

Знание: Знать основные методы сбора и анализа данных, необходимых для проведения расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

9. Эффективность коммерческой деятельности.
10. Влияние системы паблик рилейшинз на успешную реализацию концепции коммерческой деятельности.
11. Социально-экономическая сущность оптовой торговли.
12. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа.
13. Международные коммерческие торгово-посреднические операции, классификационные признаки.
14. Механизмы формирования экспортно-импортных и контактных цен.
15. Организационные формы управления оптовой торговлей.
16. Основные формы лизинга.

Компетенция: ПК-11 способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

Знание: Знать основные критерии социально-экономической эффективности принимаемых управленческих решений, с учетом рисков и возможных их социально-экономических последствий

17. Бизнес- операция, её ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков.
18. Виды коммерческих структур на международном рынке.
19. Маркетинг как инструмент розничной торговли.
20. Оперативный план-основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.
21. Основные направления развития внешнеэкономической деятельности.
22. Сетевая торговля.
23. Система государственного регулирования рыночного хозяйства.
24. Содержание, формы и методы стратегического планирования.
25. Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли.
26. Фирменная торговля.
27. Электронная торговля.

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-1 способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Умение: Уметь провести критическую оценку разработанных вариантов управленческих решений и обосновать предложения по их совершенствованию

Задача № 1. Критически оцените и определите наиболее выгодную форму финансирования

Умение: Уметь собирать и анализировать данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей

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-1 способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Навык: Владеть навыками поиска, сбора, классификации, систематизации, анализа, обобщения данных, необходимых для расчета показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Задание № 1. Проанализировать исходные данные и рассчитать показатели

Навык: Владеть навыком разработки и обоснования предложений по совершенствованию управленческих решений, с учетом рисков и их возможных социально-экономических последствий

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. Критически оцените и определите наиболее выгодную форму финансирования (30 баллов).
3. Проанализировать исходные данные и рассчитать показатели (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: <https://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:

- 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