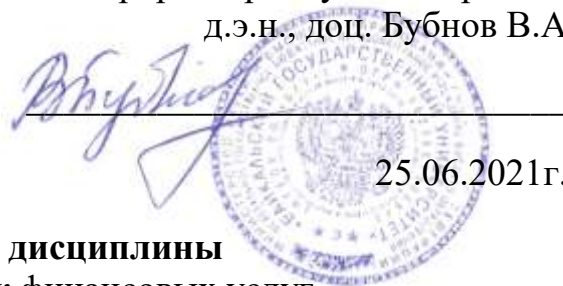


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

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



25.06.2021г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.Э.8. Технологии продаж финансовых услуг

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

	Очная ФО	Очно-заочная ФО
Курс	4	4
Семестр	42	42
Лекции (час)	14	18
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	14	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	80	90
Курсовая работа (час)		
Всего часов	108	108
Зачет (семестр)	42	42
Экзамен (семестр)		

Иркутск 2021

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

Авторы М.Е. Горчакова, Е.П. Лемзякова

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры финансов и финансовых институтов

Заведующий кафедрой Т.В. Щукина

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2023

1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Технологии продаж финансовых услуг» является формирование у студентов практических навыков оперативного планирования продаж, организации продаж финансовых продуктов, в частности, банковских и страховых, применения розничных технологий продаж в финансов-кредитной сфере, проведения анализа эффективности различных каналов продаж.

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, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные о социально-экономических процессах и явлениях и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет, в т.ч. используя современные технические средства и информационные технологии
ПК-9	способен эффективно взаимодействовать с экономическими субъектами, осуществлять их консультирование, в том числе с учетом зарубежного опыта, на основе анализа и интерпретации состояния и тенденций развития финансового рынка

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-4 способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные о социально-экономических процессах и явлениях и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет, в т.ч. используя современные технические средства и информационные технологии	З. Знать основы построения информационных обзоров и/или аналитических отчетов У. Уметь подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет по результатам проведенного анализа собранных данных, в т.ч. используя современные технические средства и информационные технологии Н. Владеть навыком сбора информации с использованием отечественных и зарубежных источников, современных информационных технологий
ПК-9 способен эффективно взаимодействовать с экономическими субъектами, осуществлять их консультирование, в том числе с учетом зарубежного опыта, на основе анализа и интерпретации состояния и тенденций развития финансового рынка	З. знает основные методы анализа и интерпретации показателей финансового рынка, в том числе с учетом зарубежного опыта У. умеет эффективно взаимодействовать с экономическими субъектами и осуществлять их консультирование на основе результатов интерпретации показателей развития финансового рынка Н. владеет навыками консультирования экономических субъектов и взаимодействия с ними на основе интерпретации состояния и тенденций развития финансового рынка

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

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

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Социальное страхование", "Страховое дело"

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	14	18
Практические (сем, лаб.) занятия	14	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	80	90
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	Содержание процесса продаж в финансовой сфере	42	6	0	30		Вопросы по разделу 1
2	Управление продажами в финансовой сфере	42	6	0	30		Вопросы к разделу 2
3	Технологии продаж финансовых продуктов.	42	6	0	30		Тест по разделу 3
	ИТОГО		18		90		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Содержание процесса продаж в финансовой сфере	42	4	4	27		Вопросы по разделу 1
2	Управление продажами в финансовой сфере	42	6	6	27		Вопросы к разделу 2
3	Технологии продаж финансовых продуктов.	42	4	4	26		Тест по разделу 3

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	ИТОГО		14	14	80		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Понятие и разработка финансового продукта.	Понятие, моделирование финансового продукта, понятие «качество финансовой продукции», стадии жизненного цикла страховых продуктов.
2	Роль и место продаж в финансово-кредитной организации.	Структура продаж в финансовом бизнесе. Содержание процесса продаж в финансово-кредитной организации и проблемы в сфере розничных продаж.
3	Стратегическое управление продажами.	Маркетинговая стратегия продаж. Определение целевых клиентских сегментов. Формирование стратегии развития каналов продаж. Ценовая стратегия. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж. Долгосрочный прогноз объемов продаж. Реализация стратегии продаж.
4	Стратегическое управление продажами.	Формирование продуктовой стратегии.
5	Оперативное планирование продаж.	Виды и формы плана продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж. Методы разработки плана и бюджета продаж.
6	Оперативное планирование продаж.	Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере продаж финансовых услуг при осуществлении оперативного планирования. Принципы планирования.
7	Организационные структуры и каналы продаж финансовых продуктов.	Организационная структура продаж финансово-кредитной организации: характеристика, классификация. Классификация технологий продаж.
8	Организационные структуры и каналы продаж финансовых продуктов.	Каналы продаж в финансово-кредитной организации.
9	Технологии посреднических продаж в финансовой деятельности.	Технология агентских продаж. Технология брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Технология банковских продаж. Технологии сетевых посреднических продаж.
10	Технологии прямых розничных продаж в финансово-кредитной организации.	Технология прямых офисных продаж. Интернет-маркетинг.

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1	<p>Понятие и разработка финансового продукта.. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии, самостоятельная работа с презентацией страхового продукта.</p> <p>Понятие, моделирование страхового продукта, понятие «качество страховой продукции», стадии жизненного цикла страховых продуктов.</p>
1	<p>Роль и место продаж в финансово-кредитной организации. . Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии.</p> <p>Системы продаж в страховом предпринимательстве. Структура продаж в страховом бизнесе. Содержание процесса продаж в страховой компании и проблемы в сфере розничных продаж.</p>
2	<p>Стратегическое управление продажами. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии, решение задач.</p> <p>Маркетинговая стратегия продаж. Определение целевых клиентских сегментов. Формирование продуктовой стратегии. Формирование стратегии развития каналов продаж.</p>
2	<p>Стратегическое управление продажами. Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии, решение задач.</p> <p>Ценовая стратегия. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж.</p> <p>Долгосрочный прогноз объемов продаж. Реализация стратегии продаж.</p>
2	<p>Оперативное планирование продаж.. Проводится в форме практического занятия.</p> <p>Виды и формы плана продаж. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж.</p> <p>Методы разработки плана и бюджета продаж.</p>
2	<p>Оперативное планирование продаж.. Проводится в форме практического занятия.</p> <p>Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере продаж страховых услуг при осуществлении оперативного планирования. Принципы планирования.</p>
3	<p>Организационные структуры и каналы продаж финансовых продуктов.</p> <p>Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии, доклады по страховым рынкам.</p> <p>Организационная структура продаж страховой компании: характеристика, классификация. Классификация технологий продаж в страховании</p>
3	<p>Организационные структуры и каналы продаж финансовых продуктов.</p> <p>Проводится в форме семинара по обобщению и углублению знаний с элементами дискуссии, доклады по страховым рынкам.</p> <p>Каналы продаж в страховой компании. Анализ развития каналов продаж на различных страховых рынках.</p>
3	<p>Технологии посреднических продаж в финансовой деятельности.. Проводится в форме презентации.</p> <p>Технология агентских продаж. Технология брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Технология банковских продаж.</p> <p>Технологии сетевых посреднических продаж.</p>
3	<p>Технологии прямых розничных продаж в финансово-кредитной организации.. Проводится в форме презентации.</p> <p>Технология агентских продаж. Технология брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами. Технология банковских продаж.</p> <p>Технологии сетевых посреднических продаж.</p>

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. Содержание процесса продаж в финансовой сфере	ПК-4	З.Знать основы построения информационных обзоров и/или аналитических отчетов У.Уметь подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет по результатам проведенного анализа собранных данных, в т.ч. используя современные технические средства и информационные технологии Н.Владеть навыком сбора информации с использованием отечественных и зарубежных источников, современных информационных технологий	Вопросы по разделу 1	Ответ на каждый вопрос - 6 баллов (30)
2	2. Управление продажами в финансовой сфере	ПК-4	З.Знать основы построения информационных обзоров и/или аналитических отчетов У.Уметь подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет по результатам проведенного анализа собранных данных, в т.ч. используя современные технические средства и информационные технологии Н.Владеть навыком	Вопросы к разделу 2	Каждый вопрос - 6 баллов (30)

№ 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)
			сбора информации с использованием отечественных и зарубежных источников, современных информационных технологий		
3	3. Технологии продаж финансовых продуктов.	ПК-9	З.знает основные методы анализа и интерпретации показателей финансового рынка, в том числе с учетом зарубежного опыта У.умеет эффективно взаимодействовать с экономическими субъектами и осуществлять их консультирование на основе результатов интерпретации показателей развития финансового рынка Н.владеет навыками консультирования экономических субъектов и взаимодействия с ними на основе интерпретации состояния и тенденций развития финансового рынка	Тест по разделу 3	Каждый вопрос - 4 балла (40)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 42.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый вопрос - 4 балла.

Компетенция: ПК-4 способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные о социально-экономических процессах и

явлениях и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет, в т.ч. используя современные технические средства и информационные технологии

Знание: знает основные методы анализа и интерпретации показателей финансового рынка, в том числе с учетом зарубежного опыта

1. Роль и место продаж в финансово-кредитной организации.

2. Понятие и разработка финансового продукта.

Знание: Знать основы построения информационных обзоров и/или аналитических отчетов

3. Разработка ключевых показателей и нормативов в сфере продаж страховых услуг при осуществлении оперативного планирования. Принципы планирования.

4. Реализация стратегии продаж.

5. Стратегия развития сбытовой сети розничных продаж.

6. Технологии посреднических продаж в финансовой деятельности

7. Технологии прямых розничных продаж в финансово-кредитной организации.

8. Формирование продуктовой стратегии.

9. Формирование стратегии развития каналов продаж. Ценовая стратегия.

10. Взаимосвязь плана продаж и бюджета продаж.

11. Долгосрочный прогноз объемов продаж.

12. Маркетинговая стратегия продаж.

13. Методы разработки плана и бюджета продаж.

14. Оперативное планирование продаж. Виды и формы плана продаж.

15. Определение целевых клиентских сегментов.

16. Организационная структура продаж финансово-кредитной организации: характеристика, классификация.

17. Организационные структуры и каналы продаж финансовых продуктов.

Компетенция: ПК-9 способен эффективно взаимодействовать с экономическими субъектами, осуществлять их консультирование, в том числе с учетом зарубежного опыта, на основе анализа и интерпретации состояния и тенденций развития финансового рынка

Знание: знает основные методы анализа и интерпретации показателей финансового рынка, в том числе с учетом зарубежного опыта

18. Классификация технологий продаж в финансовой деятельности.

19. Технология персональных продаж .

20. Технология телефонных продаж. Технология интернет-маркетинга.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Правильное и полное решение - 30 баллов.

Компетенция: ПК-4 способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные о социально-экономических процессах и явлениях и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет, в т.ч. используя современные технические средства и информационные технологии

Умение: Уметь подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет по результатам проведенного анализа собранных данных, в т.ч. используя современные технические средства и информационные технологии

Задача № 1. Определить емкость рынка

Компетенция: ПК-9 способен эффективно взаимодействовать с экономическими субъектами, осуществлять их консультирование, в том числе с учетом зарубежного опыта, на основе анализа и интерпретации состояния и тенденций развития финансового рынка

Умение: умеет эффективно взаимодействовать с экономическими субъектами и осуществлять их консультирование на основе результатов интерпретации показателей развития финансового рынка

Задача № 2. Дать характеристику, составить схему взаимодействия и составить план продаж по виду канала продаж

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Правильное и полное решение - 30 баллов.

Компетенция: ПК-4 способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные о социально-экономических процессах и явлениях и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет, в т.ч. используя современные технические средства и информационные технологии

Навык: Владеть навыком сбора информации с использованием отечественных и зарубежных источников, современных информационных технологий

Задание № 1. Собрать необходимые данные и провести анализ

Компетенция: ПК-9 способен эффективно взаимодействовать с экономическими субъектами, осуществлять их консультирование, в том числе с учетом зарубежного опыта, на основе анализа и интерпретации состояния и тенденций развития финансового рынка

Навык: владеет навыками консультирования экономических субъектов и взаимодействия с ними на основе интерпретации состояния и тенденций развития финансового рынка

Задание № 2. Смоделировать консультацию клиента по продаже финансовых продуктов

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 - Финансы и кредит
Кафедра финансов и финансовых
институтов
Дисциплина - Технологии продаж
финансовых услуг

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Определить емкость рынка (30 баллов).
3. Смоделировать консультацию клиента по продаже финансовых продуктов (30 баллов).

Составитель _____ М.Е. Горчакова

Заведующий кафедрой _____ Т.В. Щукина

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

а) основная литература:

1. Маркетинг. учебник для вузов. рек. УМО по образованию в обл. производственного менеджмента. 4-е изд./ С. Божук [и др.].- СПб.: Питер, 2012.-448 с.
2. Драчева Е. Л., Юликов Л. И. Менеджмент. учеб. для сред. проф. образования. допущено Мин-вом образования РФ. 8-е изд./ Е. Л. Драчева, Л. И. Юликов.- М.: Академия, 2007.-280 с.
3. Ермасов С. В. Сергей Викторович, Ермасова Н. Б. Наталья Борисовна Страхование. учеб. для бакалавров. рек. УМО по образованию в обл. финансов, учета и мировой экономики. 4-е изд., перераб. и доп./ С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова.- М.: Юрайт, 2013.-748 с.
4. Бахматов С.А., Колесникова Т.В. Маркетинг страховых организаций.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.- 160 с.
5. [Адонин А.С. Страховой маркетинг : учебно методический комплекс / А.С. Адонин, Д.С. Туленты. - М.: Евразийский открытый институт, 2010. - 251 с. - URL : http://www.iprbookshop.ru/10847.html \(14.09.2018\)](http://www.iprbookshop.ru/10847.html)
6. [Архипов А.П. Страховой менеджмент \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / А.П. Архипов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2011. — 392 с. — 978-5-374-00321-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10848.html](http://www.iprbookshop.ru/10848.html)

б) дополнительная литература:

1. Ефимов С. Л. Деловая практика страхового агента и брокера. учебное пособие/ Гл. ред. Эриашвили Н. Д.- М.: ЮНИТИ, 1996.-416 с.
2. Кнышова Е. Н. Маркетинг. допущено М-вом образования РФ. учеб. пособие для сред. проф. образования/ Е. Н. Кнышова.- М.: ИНФРА-М, 2012.-281 с.
3. Бахматов С. А., Колесникова Т. В. Маркетинг страховых организаций. учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп./ С. А. Бахматов, Т. В. Колесникова.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.-145 с.
4. [Мазилкина Е.И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности \(2-е издание\) \[Электронный ресурс\] : учебник / Е.И. Мазилкина. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 300 с. - URL : http://www.iprbookshop.ru/57160.html \(14.09.2018\)](http://www.iprbookshop.ru/57160.html)
5. [Никулина Н.Н. Страховой менеджмент \[Электронный ресурс\] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Коммерция», «Антикризисное управление» / Н.Н. Никулина, Н.Д. Эриашвили. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 703 с. — 978-5-238-02089-1. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/34514.html](http://www.iprbookshop.ru/34514.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
- КиберЛенинка, адрес доступа: <http://cyberleninka.ru>. доступ круглосуточный, неограниченный для всех пользователей, бесплатное чтение и скачивание всех научных публикаций, в том числе пакет «Юридические науки», коллекция из 7 журналов по правоведению
- Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU, адрес доступа: <http://elibrary.ru/>. доступ к российским журналам, находящимся полностью или частично в открытом доступе при условии регистрации

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 банковского дела, страхового дела, маркетинга.

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;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- и др.

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 и лабораторным работам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин 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:

- MS Office,
- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,

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