

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.У.1. Маркетинг

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль): Маркетинг, продажи и логистика
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная, очно-заочная

	Очная ФО	Очно-заочная ФО
Курс	2	2
Семестр	21	21
Лекции (час)	28	28
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	42	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	146	188
Курсовая работа (час)		
Всего часов	216	216
Зачет (семестр)		
Экзамен (семестр)	21	21

Иркутск 2021

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.06
Торговое дело.

Автор А.Г. Рыженков

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры
менеджмента и сервиса

Заведующий кафедрой Е.А. Шагина

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2022

1. Цели изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Маркетинг» является усвоение студентами теоретических знаний, формирование умений и практических навыков, обеспечивающих квалифицированную профессиональную деятельность в области маркетинга.

Задачи изучения дисциплины включают:

- овладение теоретическими знаниями в области маркетинга;
- изучение отдельных элементов маркетингового комплекса;
- участие в разработке комплекса маркетинга.

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 подготавливать предложения для разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-2 Способен подготавливать предложения для разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности	З. Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности У. Уметь разрабатывать стратегию развития организации, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия Н. Владеть навыками разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Часть, формируемая участниками образовательных отношений.

Дисциплины, использующие знания, умения, навыки, полученные при изучении данной: "Нейромаркетинг", "Основы логистики", "Поведение потребителей", "Исследование рынка", "Маркетинг услуг", "Распределительная логистика", "Складская логистика", "Управление запасами", "Бизнес-планирование в торговле", "Брендинг", "B2B маркетинг", "Мерчендайзинг"

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 6 зач. ед., 216 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (очно-заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		

Лекции	28	28
Практические (сем, лаб.) занятия	42	0
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	146	188
Всего часов	216	216

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	Основные понятия маркетинга	21	2	0	18		Итоговый тест. Творческое задание по теме 1
2	Анализ рыночных возможностей	21	4	0	24		Творческое задание по теме 2
3	Система маркетинговой информации	21	4	0	24		Творческое задание по теме 3
4	Сегментирование рынков	21	4	0	24		Творческое задание по теме 4
5	Разработка комплекса маркетинга. Товар.	21	4	0	24		Творческое задание по теме 5
6	Ценообразование	21	4	0	24		Творческое задание по теме 6
7	Распространение товаров на рынке	21	2	0	12		Творческое задание по теме 7
8	Продвижение	21	4	0	38		Творческое задание по теме 8
	ИТОГО		28		188		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Основные понятия маркетинга	21	2	4	12		Итоговый тест. Творческое задание по теме 1
2	Анализ рыночных возможностей	21	4	4	18		Творческое задание по теме 2
3	Система маркетинговой информации	21	4	6	18		Творческое задание по теме 3
4	Сегментирование рынков	21	4	6	22		Творческое задание по теме 4
5	Разработка комплекса маркетинга. Товар.	21	4	6	22		Творческое задание по теме 5
6	Ценообразование	21	4	6	18		Творческое

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
							задание по теме 6
7	Распространение товаров на рынке	21	2	4	12		Творческое задание по теме 7
8	Продвижение	21	4	6	24		Творческое задание по теме 8
	ИТОГО		28	42	146		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1	Основные понятия маркетинга	Основные понятия: нужны, потребности, запросы, потребители, рынок, удовлетворенность. Концепции управления маркетингом.
2	Анализ рыночных возможностей	Отличие маркетинговых возможностей от рыночных. Внешний и внутренние факторы влияющие на предприятие. SWOT-анализ.
3	Система маркетинговой информации	Информационные потоки на рынке. Маркетинговые исследования.
4	Сегментирование рынков	Понятие сегментирования, принципы сегментирования. Понятие позиционирования, ошибки позиционирования.
5	Разработка комплекса маркетинга. Товар.	Основные элементы комплекса маркетинга. 4P (Product, Price, Place, Promotion). Трехуровневая модель товара, типовая схема описания товара.
6	Ценообразование	Структура цены. Основные методы ценообразования. Стратегия и тактика ценообразования.
7	Распространение товаров на рынке	Понятие распределения товара и товародвижения. Уровни каналов распределения. Участники каналов распределения на рынке B2C и B2B.
8	Продвижение	Основные виды продвижения товаров и услуг: реклама, стимулирование сбыта, PR и личные продажи.

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
8	Основные понятия маркетинга. Творческое задание по основным понятиям маркетинга
2	Анализ рыночных возможностей. Творческое задание по проведению SWOT-анализа
2	Система маркетинговой информации. Творческое задание по проведению маркетингового исследования
2	Сегментирование рынков. Творческое задание по сегментации рынка
2	Разработка комплекса маркетинга. Товар.. Творческое задание по разработке 3-х уровневой модели товара
2	Ценообразование. Творческое задание по использованию стратегии ценообразования цена-качество

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
2	Распространение товаров на рынке. Творческое задание по анализу систем распределения товара на разных уровнях
2	Продвижение. Творческое задание по разработке комплексной программы продвижения

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. Основные понятия маркетинга	ПК-2	З.Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности	Итоговый тест	1 правильный ответ = 2 балла (40)
2		ПК-2	З.Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности	Творческое задание по теме 1	Задание выполнено без ошибок - 6 баллов Задание выполнено с небольшими недочетами - 4 балла Задание выполнено с существенными недочетами - 2 балла Задание не выполнено - 0 баллов (6)
3	2. Анализ рыночных возможностей	ПК-2	З.Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности У. Уметь разрабатывать стратегию развития организации, планировать маркетинговые и	Творческое задание по теме 2	Задание выполнено без ошибок - 6 баллов Задание выполнено с небольшими недочетами - 4 баллов Задание выполнено с существенными недочетами - 2

№ 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)
			рекламные мероприятия		балла Задание не выполнено - 0 баллов (6)
4	3. Система маркетинговой информации	ПК-2	3.Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности У. Уметь разрабатывать стратегию развития организации, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия	Творческое задание по теме 3	Задание выполнено без ошибок - 6 баллов Задание выполнено с небольшими недочетами - 4 баллов Задание выполнено с существенными недочетами - 2 балла Задание не выполнено - 0 баллов Доклад полностью раскрывает цели, задачи и результаты исследования - 6 баллов Доклад не полностью раскрывает цели, задачи и результаты исследования - 4 баллов Доклад частично раскрывает цели, задачи и результаты исследования - 2 балла Доклада нет - 0 баллов (12)
5	4. Сегментирование рынков	ПК-2	3.Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности У. Уметь	Творческое задание по теме 4 Творческое задание по теме 4 (позиционирование товара)	Задание выполнено без ошибок - 6 баллов Задание выполнено с небольшими недочетами - 4

№ 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)
			разрабатывать стратегию развития организации, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия		баллов Задание выполнено с существенными недочетами - 2 балла Задание не выполнено - 0 баллов (6)
6		ПК-2	З.Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности У.Уметь разрабатывать стратегию развития организации, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия	Творческое задание по теме 4 Творческое задание по теме 4 (сегментирование рынка)	Задание выполнено без ошибок - 6 баллов Задание выполнено с небольшими недочетами - 4 баллов Задание выполнено с существенными недочетами - 2 балла Задание не выполнено - 0 баллов (6)
7	5. Разработка комплекса маркетинга. Товар.	ПК-2	З.Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности У.Уметь разрабатывать стратегию развития организации, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия	Творческое задание по теме 5	Задание выполнено без ошибок - 6 баллов Задание выполнено с небольшими недочетами - 4 баллов Задание выполнено с существенными недочетами - 2 балла Задание не выполнено - 0 баллов (6)
8	6. Ценообразование	ПК-2	З.Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности У.Уметь разрабатывать	Творческое задание по теме 6	Задание выполнено без ошибок - 6 баллов Задание выполнено с небольшими недочетами - 4 баллов

№ 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)
			стратегию развития организации, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия		Задание выполнено с существенными недочетами - 2 балла Задание не выполнено - 0 баллов (6)
9	7. Распространение товаров на рынке	ПК-2	З.Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности У.Уметь разрабатывать стратегию развития организации, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия	Творческое задание по теме 7	Задание выполнено без ошибок - 6 баллов Задание выполнено с небольшими недочетами - 4 баллов Задание выполнено с существенными недочетами - 2 балла Задание не выполнено - 0 баллов (6)
10	8. Продвижение	ПК-2	З.Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности У.Уметь разрабатывать стратегию развития организации, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия Н.Владеть навыками разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности	Творческое задание по теме 8	Задание выполнено без ошибок - 6 баллов Задание выполнено с небольшими недочетами - 4 баллов Задание выполнено с существенными недочетами - 2 балла Задание не выполнено - 0 баллов (6)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Экзамен в семестре 21.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

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

Компетенция: ПК-2 Способен подготавливать предложения для разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности

Знание: Знать методы разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности

1. PR (виды публичных релейшен)
2. SWOT-анализ
3. Анализ рыночных возможностей фирмы
4. Виды диверсификации
5. Концепции маркетинга
6. личные продажи (этапы принятия решений о покупке)
7. Маркетинговые исследования (виды, структура, методики)
8. Матрица БКГ
9. Основные понятия маркетинга
10. Позиционирование товара на рынке
11. Продвижение (основные элементы системы продвижения)
12. Реклама (виды рекламы)
13. Сегментирование рынка
14. Система маркетинговой информации в организации
15. Стимулирование сбыта (скидки, подарки)
16. Товар (3-х уровневая модель товара)

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Задание на умение состоит из 3-х блоков. Полностью правильно выполненный блок - 10 баллов; выполненный блок имеет небольшие недочеты - 7 баллов; выполненный блок имеет значительные недочеты - 3 балла; блок не выполнен - 0 баллов..

Компетенция: ПК-2 Способен подготавливать предложения для разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности

Умение: Уметь разрабатывать стратегию развития организации, планировать маркетинговые и рекламные мероприятия

Задача № 1. Задание SWOT-анализ

Задача № 2. Задание на разработку и доказательство УТП

Задача № 3. Задание на расчет емкости рынка сбыта

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Решение кейса полностью обосновано и основано на отличных навыках в области маркетинга - 30 баллов; решение кейса имеет частичное обоснование и небольшие недочеты - 20 баллов;

решение кейса слабо обосновано и имеет значительные недочеты - 10 баллов; решения нет - 0 баллов..

Компетенция: ПК-2 Способен подготавливать предложения для разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности

Навык: Владеть навыками разработки стратегии развития организации, планирования маркетинговой и рекламной деятельности

Задание № 1. Кейс-стадия (анализ ситуации)

Задание № 2. Кейс-стадия (выводы по ситуации)

Задание № 3. Кейс-стадия (разработка программы продвижения)

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (ФГБОУ ВО «БГУ»)	Направление - 38.03.06 Торговое дело Профиль - Маркетинг, продажи и логистика Кафедра менеджмента и сервиса Дисциплина - Маркетинг
---	--

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Кейс-стадия (анализ ситуации) (30 баллов).
3. Задание SWOT-анализ (30 баллов).

Составитель _____ А.Г. Рыженков

Заведующий кафедрой _____ Е.А. Шагина

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

а) основная литература:

1. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее - к человеческой душе. Marketing 3.0 : From Products to Customers to the Human Spirit/ Филип Котлер, Айвен Сетиаван, Хермаван Картаджайя.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2012.-223 с.
2. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. Marketing management. пер. с англ.. 12-е изд./ Ф. Котлер, К. Л. Келлер.- СПб.: Питер, 2012.-814 с.
3. Голубков Е. П. Маркетинг. Словарь терминов/ Е. П. Голубков.- М.: Дело и сервис, 2012.-310 с.
4. Бронникова Т. С. Тамара Семеновна Маркетинг: теория, методика, практика. допущено УМО вузов России по образованию в обл. менеджмента. учебное пособие[для бакалавриата]. 4-е изд., стер./ Т. С. Бронникова.- М.: КноРус, 2013.-208 с.
5. [Афонасова М.А. Маркетинг \[Электронный ресурс\] : учебное пособие / М.А. Афонасова. — Электрон. текстовые данные. — Томск: Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2015. — 106 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/72119.html](http://www.iprbookshop.ru/72119.html)

6. [Годин А.М. Маркетинг \[Электронный ресурс\] : учебник для бакалавров / А.М. Годин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2014. — 656 с. — 978-5-394-02389-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10938.html>](http://www.iprbookshop.ru/10938.html)
7. [Пичурин И.И. Основы маркетинга. Теория и практика \[Электронный ресурс\] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция \(торговое дело\)», «Маркетинг» / И.И. Пичурин, О.В. Обухов, Н.Д. Эриашвили. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 383 с. — 978-5-238-02090-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71036.html>](http://www.iprbookshop.ru/71036.html)

б) дополнительная литература:

1. Викулова Е. Ю., Гладких О. В. Маркетинг. учеб. пособие/ Е. Ю. Викулова, О. В. Гладких.- Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.-169 с.
2. Лукина А. В. Анастасия Владимировна Маркетинг товаров и услуг. учеб. пособие для сред. проф. образования. допущено М-вом образования и науки РФ/ А. В. Лукина.- М.: ФОРУМ, 2012.-237 с.
3. Каменева Н. Г., Поляков В. А. Маркетинговые исследования. учеб. пособие для вузов. допущено УМО вузов России по образованию в обл. менеджмента. Изд. 2-е, доп./ Н. Г. Каменева, В. А. Поляков.- М.: ИНФРА-М, 2013.-366 с.
4. [Маркетинг в отраслях и сферах деятельности \[Электронный ресурс\] : учебник / В.Т. Гришина \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 446 с. — 978-5-394-02263-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60439.html>](http://www.iprbookshop.ru/60439.html)
5. [Маркетинг спорта \[Электронный ресурс\] / Апостолопулу Артемисия \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2017. — 706 с. — 978-5-9614-1095-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68011.html>](http://www.iprbookshop.ru/68011.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
- 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

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 экономики.

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;
- подготовка к семинарам и лабораторным работам.

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,

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,
- Мультимедийный класс,
- Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий