

Автономная некоммерческая организация высшего образования  
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

---

*Кафедра экономики и управления*

Рабочая программа дисциплины

**Коммерческая деятельность организации (предприятия)**

<i>Направление подготовки</i>	Экономика
<i>Код</i>	38.03.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Экономика предприятий и организаций
<i>Квалификация выпускника</i>	бакалавр

Москва  
2018 г.

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

Компетенция	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<p>ОПК-4 Способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Основные понятия коммерческой деятельности.</li> <li>- Основные законы коммерческой деятельности</li> <li>- Особенности осуществления оптовой и розничной торговли.</li> <li>- Особенности осуществления коммерческой деятельности на товарной бирже и аукционе.</li> <li>- Особенности осуществления бартерной торговли.</li> <li>- Понятия франчайзинг, лизинг, факторинг, бартер.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Использовать систему знаний об основных законах коммерческой деятельности для принятия организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности.</li> <li>- Использовать систему знаний об особенностях осуществления оптовой и розничной торговли.</li> <li>- Использовать систему знаний об особенностях осуществления коммерческой деятельности на товарной бирже и аукционе.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Методами и приемами принятия организационно-управленческих решений в области коммерческой деятельности;</li> <li>- Методами осуществления оптовой и розничной торговли</li> </ul>
<p>ПК-1 Способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Технологию закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие.</li> <li>- Принципы закупки и поставки товаров, их организацию.</li> <li>- Процедуру документального оформления и учета закупок и поставок товаров.</li> <li>- Процесс формирования товарных запасов.</li> <li>- Этапы товародвижения.</li> <li>- Характеристики каналов распределения.</li> <li>- Типы посредников.</li> <li>- Методы и формы продажи товаров</li> <li>- Понятия прибыли.</li> <li>- Принципы формирования прибыли в оптовой и розничной торговле.</li> <li>- Факторы, влияющие на прибыль.</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Организовать процесс закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие.</li> <li>- Применять принципы закупки и поставки.</li> <li>- Осуществлять процедуру документального оформления и учета закупок и поставок товаров.</li> <li>- Рассчитывать необходимое количество товарных запасов.</li> <li>- Выбирать каналы распределения с позиции оптимальности.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Осуществлять выбор посредника для продажи товаров.</li> <li>- Использовать методы и формы продажи товаров</li> <li>- Использовать принципы формирования прибыли оптовой и розничной торговле.</li> <li>- Определять факторы, влияющие на прибыль.</li> <li>- Анализировать источники поступления дохода на производственном предприятии и предприятиях торговли.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Методами организации процесса закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие</li> <li>- Приемами закупки и поставки</li> <li>- Приемами документального оформления и учета закупок и поставок товаров.</li> <li>- Методами расчета необходимого количества товарных запасов.</li> <li>- Методами выбора каналы распределения с позиции оптимальности.</li> <li>- Методами и приемами выбора посредника для продажи товаров.</li> <li>- Методами и формами продажи товаров</li> <li>- Методами расчета прибыли в оптовой и розничной торговле.</li> <li>- Методами анализа источников дохода на производственном предприятии и предприятиях торговли</li> <li>- Методами сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих коммерческую деятельность хозяйствующих субъектов.</li> </ul>
<p>ПК-11</p> <p>Способностью 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</p>	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Суть переговорного процесса.</li> <li>- Методы ведения переговоров.</li> <li>- Структуру, исполнение и условия действия договора купли-продажи. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Значение и методы государственного регулирования торговой деятельности</li> <li>- Цель государственного регулирования коммерческой деятельности хозяйственных предприятий.</li> <li>- Формы и содержание государственного регулирования коммерческой деятельности хозяйственных предприятий:</li> <li>- Нормативную базу государственного регулирования коммерческой деятельности хозяйственных предприятий:</li> <li>- Виды государственной поддержки коммерческой деятельности.</li> <li>- Процедуру проведения государственного контроля в торговле</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Использовать систему знаний о принципах проведения коммерческих переговоров, как компонента коммерческой деятельности;</li> <li>- Составлять типовой договор купли-продажи.</li> <li>- Использовать нормативную базу государственного регулирования коммерческой деятельности хозяйственных предприятий в своей профессиональной деятельности.</li> </ul> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Методами ведения переговоров.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Методами и приемами принятия организационно-управленческих решений при заключении договоров купли-продажи.</li> <li>- Методами использования нормативной базы государственного регулирования коммерческой деятельности хозяйственных предприятий в своей профессиональной деятельности.</li> </ul>
--	---

## **2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы**

Дисциплина относится к дисциплине по выбору вариативной части учебного плана ОПОП.

Дисциплина находится в логической взаимосвязи с такими дисциплинами, как: «Основы бизнеса», «Бизнес-планирование», «Управление затратами организации (предприятия)», «Предпринимательство», «Маркетинг», «Комплексный экономический анализ».

Изучение дисциплины позволит обучающимся реализовывать общепрофессиональные и профессиональные компетенции в профессиональной деятельности.

В частности, выпускник, освоивший программу бакалавриата, в соответствии с аналитической, научно-исследовательской, расчетно-экономической, организационно-управленческой видами деятельности, должен быть готов решать следующие профессиональные задачи:

- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
- разработка экономических разделов планов предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств;
- поиск информации по полученному заданию, сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных экономических расчетов;
- обработка массивов экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов;
- построение стандартных теоретических и эконометрических моделей исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, анализ и интерпретация полученных результатов;
- анализ и интерпретация показателей, характеризующих социально-экономические процессы и явления на микро- и макро- уровне как в России, так и за рубежом;
- подготовка информационных обзоров, аналитических отчетов;
- проведение статистических обследований, опросов, анкетирования и первичная обработка их результатов;
- участие в разработке проектных решений в области профессиональной деятельности, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ;
- участие в разработке вариантов управленческих решений, обосновании их выбора на основе критериев социально-экономической эффективности с учетом рисков и возможных социально-экономических последствий принимаемых решений;
- организация выполнения порученного этапа работы;
- оперативное управление малыми коллективами и группами, сформированными для реализации конкретного экономического проекта;
- участие в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности экономических служб и подразделений

предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств с учетом правовых, административных и других ограничений.

### 3. Объем дисциплины

<i>Виды учебной работы</i>		<i>Формы обучения</i>
		<i>Заочная</i>
<b>Общая трудоемкость:</b> зачетные единицы/часы		5/180
<b>Контактная работа:</b>		
	Занятия лекционного типа	2
	Занятия семинарского типа	4
	Промежуточная аттестация: Зачет / зачет с оценкой / экзамен /	9
<b>Самостоятельная работа (СРС)</b>		165

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

#### 4.1. Распределение часов по разделам/темам и видам работы

##### 4.1.1. Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						Самостоятельная работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		<i>Лекции</i>	<i>Иные учебные занятия</i>	<i>Практические занятия</i>	<i>Семинары</i>	<i>Лабораторные работы</i>	<i>Иные</i>	
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии							23
2.	Виды коммерческой деятельности							24
3.	Проведение коммерческих			2				24

	переговоров, заключение договоров купли- продажи							
4.	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов			1				24
5.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров			1				23
6.	Результаты коммерческой деятельности	1						23
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	1						24
	Промежуточная аттестация	9						
	Итого	180						

#### 4.2. Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

##### 4.2.1. Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционного занятия
1	Результаты коммерческой деятельности	Прибыль: понятие, принципы формирования в оптовой и розничной торговле, факторы, на нее влияющие. Анализ прибыли производственного предприятия. Распределение прибыли в торговле
2	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база.

##### 4.2.2. Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание практического занятия
1.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли- продажи	Методы ведения переговоров Процедура заключения договоров купли-продажи.
	Закупка и поставка товара.	Документальное оформление и учет. Формирование

2.	Формирование товарных запасов	товарных запасов.
3.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	Методы продажи товаров. Формы продажи товаров.

#### 4.2.3. Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии	Основные понятия коммерческой деятельности. Значение коммерческой деятельности для эффективного функционирования рыночной экономики. Основные законы коммерческой деятельности
2	Виды коммерческой деятельности	Оптовая и розничная торговля. товарная биржа. аукцион. Бартерная торговля. Франчайзинг, лизинг, факторинг, бартер.
3	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи	Переговоры как компонент коммерческой деятельности. Методы ведения переговоров. Заключение договоров купли-продажи. Структура, исполнение и условия действия договора купли-продажи.
4	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов	Технология закупки и поставки товаров в коммерческое предприятие. Принципы закупки и поставки товаров, их организация. Документальное оформление и учет. Формирование товарных запасов.
5	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	Процесс товародвижения. Каналы распределения, их выбор. Методы и формы продажи товаров
6	Результаты коммерческой деятельности	Прибыль: понятие, принципы формирования в оптовой и розничной торговле, факторы, на нее влияющие. Анализ прибыли производственного предприятия. Распределение прибыли в торговле
7	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база.

### **5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

Предусмотрены следующие виды контроля качества освоения конкретной дисциплины:

- текущий контроль успеваемости

- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине оформлен в **ПРИЛОЖЕНИИ** к РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины в процессе обучения.

*5.1 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)*

<b>№ п/п</b>	<b>Контролируемые разделы (темы)</b>	<b>Код контролируемой компетенции</b>	<b>Наименование оценочного средства</b>
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее место и значимость в рыночной экономике, на предприятии	ОПК-4	Проблемные задачи, ситуационные задачи, тестирование
2.	Виды коммерческой деятельности	ОПК-4	Проблемные задачи, ситуационные задачи, тестирование
3.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли- продажи	ПК-11	Проблемные задачи, ситуационные задачи, тестирование
4.	Закупка и поставка товара. Формирование товарных запасов	ПК-1	Проблемные задачи, ситуационные задачи, тестирование
5.	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	ПК-1	Проблемные задачи, ситуационные задачи, тестирование
6.	Результаты коммерческой деятельности	ПК-1	Проблемные задачи, ситуационные задачи, тестирование
7.	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	ПК-11	Проблемные задачи, ситуационные задачи, тестирование



5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

**Типовые ситуационные задачи:**

1. Какие приемы ведения переговоров Вы будете использовать для заключения экспортных договоров
2. Компания занимается производством питьевой воды. Выберите модель закупок тары для хранения воды и обоснуйте свой выбор.

**Типовые проблемные задачи**

1. Крупная машиностроительная компания выводит на национальный рынок новый вариант холодильного оборудования. Компания осуществляет продажу своих товаров в нескольких регионах страны. Каков канал распределения?
2. Компания занимается производством детского питания. Определите экономические критерии выбора поставщика стеклянных емкостей
3. Компания выводит на международный рынок (в страны ЕС) новый аромат туалетной воды. Компания осуществляет продажу своих товаров в нескольких странах. Какие условия государственного регулирования коммерческой деятельности стран ЕС надо учитывать.

**Типовые тесты**

1. Прямой сбыт продукции промышленными предприятиями осуществляется:
  - а) с одним посредником
  - б) с двумя посредниками;
  - в) с тремя посредниками;
  - г) без посредников.
  
2. Собственными каналами сбыта промышленных предприятий для реализации продукции конечным потребителям являются:
  - а) магазины
  - б) посредники
  - в) отделы сбыта
  - г) оптовые предприятия
  
3. Укажите, при каком базисном условии поставки товара цена минимальна:
  - А) DDP
  - Б) EXW
  - В) CIF
  
4. Инкассовая форма расчетов наименее выгодна:
  - А) покупателю
  - Б) продавцу

5. Минимальный уровень сбыта, при котором отсутствует убыток, но нет прибыли, называется:
- а) порог рентабельности;
  - б) финансовый рычаг;
  - в) точка безубыточности;
  - г) уровень себестоимости.
6. Какой вид закупок существует на промышленном предприятии
- а) напрямую у изготовителя
  - б) через посредника
  - в) на бирже
  - г) через торги
7. Может ли посредник доставить сырье или материалы на предприятие быстрее, чем сам производитель:
- а) да
  - б) нет
8. Какой вид закупок обычно используется при приобретении машин или крупных партий сырья
- а) напрямую у изготовителя
  - б) через посредника
  - в) на бирже
  - г) через торги
9. Можно ли качество товара в контракте купли-продажи определить по спецификации товара?
- А) можно
  - Б) нельзя
10. Экономически целесообразную партию закупки материальных ресурсов у поставщиков рассчитывают для:
- а) нахождения новых поставщиков
  - б) нахождения новых покупателей
  - в) в целях уменьшения затрат на предприятии
11. Производственная структура службы материального обеспечения должна включать:
- а) складское хозяйство
  - б) транспортное хозяйство
  - в) заготовительное хозяйство
12. Складское хозяйство предприятия включает в себя склады:
- а) материальные
  - б) производственные
  - в) бытовые
13. Склады могут находиться под управлением:
- а) централизованным
  - б) децентрализованным
14. Количество продукции, которое должно быть произведено за определенный период времени и поставлено покупателям в соответствии с заказами или заключенными

контрактами, называется:

- а) экономически целесообразная партия закупок
- б) план сбыта
- в) производственная мощность предприятия
- г) портфель заказов

15. Максимально возможный годовой выпуск продукции определенного качества при заданных номенклатуре и ассортименте называется:

- а) экономически целесообразная партия закупок
- б) план сбыта
- в) производственная мощность предприятия
- г) портфель заказов

### 5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Все задания, используемые для текущего контроля формирования компетенций условно можно разделить на две группы:

1. задания, которые в силу своих особенностей могут быть реализованы только в процессе обучения на занятиях (например, ситуационные задания, дискуссия и мини-конференция в форме вебинара);
2. задания, которые дополняют теоретические вопросы (практические задания, задания для самостоятельной работы, тесты).

Выполнение всех заданий является необходимым для формирования и контроля знаний, умений и навыков. Поэтому, в случае невыполнения заданий в процессе обучения, их необходимо «отработать» до зачета (экзамена). Вид заданий, которые необходимо выполнить для ликвидации «задолженности» определяется в индивидуальном порядке, с учетом причин невыполнения.

#### **1. Требование к решению ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители)**

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

*Критерии оценивания* – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка «*выполнено*» ставится в случае, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи, а именно, когда обучающийся в целом выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка «*не выполнено*» ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

#### **2. Тестирование**

Является одним из средств контроля знаний обучающихся по дисциплине.

*Критерии оценивания* – правильный ответ на вопрос

Оценка «*отлично*» ставится в случае, если правильно выполнено 90-100% заданий

Оценка «*хорошо*» ставится, если правильно выполнено 70-89% заданий

Оценка «*удовлетворительно*» ставится в случае, если правильно выполнено 50-69% заданий

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если правильно выполнено менее 50% заданий

## **6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

### *6.1 Основная учебная литература*

1. Минько, Э. В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия : учебное пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 404 с. — ISBN 978-5-4486-0021-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>

2. Каратаева, О. Г. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / О. Г. Каратаева, О. С. Гаврилова. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 111 с. — ISBN 978-5-4486-0152-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/72807.html>

### *6.2 Дополнительная учебная литература:*

1. Кузьмина, Е. Е. Инновационное предпринимательство : учебник / Е. Е. Кузьмина. — М. : Российская таможенная академия, 2017. — 208 с. — ISBN 978-5-9590-0978-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/84849.html>

2. Шайбакова, А. В. Методика повышения конкурентоспособности бизнес-структур : учебное пособие для обучающихся по направлению подготовки магистратуры 38.04.01 «Экономика» / А. В. Шайбакова. — Краснодар, Саратов : Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 169 с. — ISBN 978-5-93926-326-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/78370.html>

### *6.3. Периодические издания*

1. Экономика и менеджмент систем управления  
<http://www.iprbookshop.ru/34060.html>

2. Экономика и современный менеджмент: теория и практика  
<http://www.iprbookshop.ru/48512.html>

## **7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

1. Федеральный образовательный портал «Экономический портал» – <http://instituciones.com/>

2. Официальный сайт журнала «Российский журнал менеджмента» – <http://www.rjm.ru>

3. Информационно-правовой портал «Гарант» – <http://www.garant.ru>

## **8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

Все виды занятий проводятся в форме онлайн-вебинаров с использованием современных компьютерных технологий (наличие презентации и форума для обсуждения).

В процессе изучения дисциплины студенты выполняют практические задания и промежуточные тесты. Консультирование по изучаемым темам проводится в онлайн-режиме во время проведения вебинаров и на форуме для консультаций.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

- работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
- внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов;
- выполнение самостоятельных практических работ;
- подготовка к экзаменам (зачетам) непосредственно перед ними.

Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с ними.

Для успешной сдачи экзамена (зачета) рекомендуется соблюдать следующие правила:

1. Подготовка к экзамену (зачету) должна проводиться систематически, в течение всего семестра.
2. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до экзамена.
3. Время непосредственно перед экзаменом (зачетом) лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

На экзамене высокую оценку получают студенты, использующие данные, полученные в процессе выполнения самостоятельных работ, а также использующие собственные выводы на основе изученного материала.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

**9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

1. Терминальный сервер, предоставляющий к нему доступ клиентам на базе Windows Server 2016
2. Семейство ОС Microsoft Windows
3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом
4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (Информационный комплекс)
5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (ЭПС «Система ГАРАНТ»)
6. Антивирусная система NOD 32
7. Adobe Reader. Лицензия проприетарная свободно-распространяемая.
8. Электронная система дистанционного обучения АНОВО «Московский международный университет». <https://elearn.interun.ru/login/index.php>

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

1. компьютеры персональные для преподавателей с выходом в сети Интернет;
2. наушники;
3. вебкамеры;
4. колонки;
5. микрофоны.

**11. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины**

Для освоения дисциплины используются: традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция конференция, лекция консультация); и семинарские (практические) занятия в интерактивные формы занятий - решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций, самостоятельная работа студентов с учебными материалами, представленными в электронной системе обучения.

На учебных занятиях используются технические средства обучения: компьютер подключенный к сети Интернет и программой браузером для выхода в интернет, монитор, колонки, микрофон, веб камера, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, пакет программ для проведения вебинаров в он-лайн режиме. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием электронной системы дистанционного обучения, установленной на оборудовании университета.

**11.1. В освоении учебной дисциплины используются следующие традиционные образовательные технологии:**

- чтение проблемно-информационных лекций с использованием презентаций и трансляцией выступления лектора;

- семинарские занятия для обсуждения, дискуссий и обмена мнениями с использованием электронных систем коммуникаций( форумы, чаты);
- консультации (форумы);
- самостоятельная работа студентов с учебной литературой и первоисточниками;
- подготовка и обсуждение рефератов (проектов), презентаций (научно-исследовательская работа);
- тестирование по основным темам дисциплины.

### **11.2. Активные и интерактивные методы и формы обучения**

Из перечня видов: (*«мозговой штурм», анализ НПА, анализ проблемных ситуаций, анализ конкретных ситуаций, инциденты, имитация коллективной профессиональной деятельности, разыгрывание ролей, творческая работа, связанная с освоением дисциплины, ролевая игра, круглый стол, диспут, беседа, дискуссия, мини-конференция и др.*) используются следующие:

- диспут
- анализ проблемных, творческих заданий, ситуационных задач
- ролевая игра;
- круглый стол;
- мини-конференция
- дискуссия
- беседа.

### **11.3. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)**

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав, разрабатываются адаптированные для инвалидов программы подготовки с учетом различных нозологий, виды и формы сопровождения обучения, используются специальные технические и программные средства обучения, дистанционные образовательные технологии, обеспечивается безбарьерная среда и прочее.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально- технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.