

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.О.22. Маркетинг

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль): Управление бизнесом
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)	74	116
Курсовая работа (час)		
Всего часов	144	144
Зачет (семестр)		
Экзамен (семестр)	21	21

Иркутск 2021

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.02 Менеджмент.

Автор А.Г. Рыженков

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры менеджмента, маркетинга и сервиса

Заведующий кафедрой О.Н. Баева

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
ОПК-1	Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории	З. Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях У. Уметь применять инструменты маркетинга услуг в организации при решении профессиональных задач Н. Владеть навыками решения профессиональных задач, используя инструменты современной теории и практики маркетинга в сервисных организациях

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Обязательная часть.

Дисциплины, использующие знания, умения, навыки, полученные при изучении данной: "Геймификация в бизнесе", "Менеджмент коммуникаций", "Анализ рыночных возможностей", "Организация предпринимательской деятельности", "Операционный (производственный) менеджмент", "Маркетинговое управление", "Бренд-менеджмент", "Клиентоориентированный менеджмент", "Международный маркетинг", "International Marketing"

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед., 144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (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	74	116
Всего часов	144	144

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

5.1. Содержание разделов дисциплины

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	14		Итоговый тест. Творческое задание по теме 1
2	Анализ рыночных возможностей	21	4	0	18		Творческое задание по теме 2
3	Система маркетинговой информации	21	4	0	12		Творческое задание по теме 3
4	Сегментирование рынков	21	4	0	12		Творческое задание по теме 4
5	Разработка комплекса маркетинга. Товар.	21	4	0	12		Творческое задание по теме 5
6	Ценообразование	21	4	0	18		Творческое задание по теме 6
7	Распространение товаров на рынке	21	2	0	12		Творческое задание по теме 7
8	Продвижение	21	4	0	18		Творческое задание по теме 8
	ИТОГО		28		116		

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	6		Итоговый тест. Творческое задание по теме 1
2	Анализ рыночных возможностей	21	4	4	8		Творческое задание по теме 2
3	Система маркетинговой информации	21	4	4	8		Творческое задание по теме 3
4	Сегментирование рынков	21	4	6	10		Творческое задание по теме 4
5	Разработка комплекса маркетинга. Товар.	21	4	6	12		Творческое задание по теме 5

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
6	Ценообразование	21	4	6	12		Творческое задание по теме 6
7	Распространение товаров на рынке	21	2	4	6		Творческое задание по теме 7
8	Продвижение	21	4	8	12		Творческое задание по теме 8
	ИТОГО		28	42	74		

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

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	ценообразования цена-качество
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	ОПК-1	З.Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях	Итоговый тест	1 правильный ответ = 2 балла (40)
2		ОПК-1	З.Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях	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	ОПК-1	З.Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях У.Уметь применять инструменты маркетинга услуг в	Творческое задание по теме 2	Задание выполнено без ошибок - 6 баллов Задание выполнено с небольшими недочетами - 4 баллов Задание выполнено с

№ 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)
			организации при решении профессиональных задач Н.Владеть навыками решения профессиональных задач, используя инструменты современной теории и практики маркетинга в сервисных организациях		существенными недочетами - 2 балла Задание не выполнено - 0 баллов (6)
4	3. Система маркетинговой информации	ОПК-1	З.Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях У.Уметь применять инструменты маркетинга услуг в организации при решении профессиональных задач Н.Владеть навыками решения профессиональных задач, используя инструменты современной теории и практики маркетинга в сервисных организациях	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

№ 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)
					баллов (12)
5	4. Сегментирование рынков	ОПК-1	З.Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях У.Уметь применять инструменты маркетинга услуг в организации при решении профессиональных задач	Творческое задание по теме 4 Творческое задание по теме 4 (позиционирование товара)	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)
6		ОПК-1	З.Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях У.Уметь применять инструменты маркетинга услуг в организации при решении профессиональных задач	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.	ОПК-1	З.Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях У.Уметь применять инструменты маркетинга услуг в организации при решении профессиональных задач	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)

№ 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)
8	6. Ценообразование	ОПК-1	З.Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях У.Уметь применять инструменты маркетинга услуг в организации при решении профессиональных задач	Творческое задание по теме 6	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)
9	7. Распространение товаров на рынке	ОПК-1	З.Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях У.Уметь применять инструменты маркетинга услуг в организации при решении профессиональных задач	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	ОПК-1	З.Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях У.Уметь применять инструменты маркетинга услуг в организации при решении профессиональных задач Н.Владеть навыками решения профессиональных	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)

№ 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)
			задач, используя инструменты современной теории и практики маркетинга в сервисных организациях		
				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: ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории

Знание: Знать основные положения современной теории маркетинга услуг, подходы к их использованию в сервисных организациях

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: ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории

Умение: Уметь применять инструменты маркетинга услуг в организации при решении профессиональных задач

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: ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знаний (на промежуточном уровне) экономической, организационной и управленческой теории

Навык: Владеть навыками решения профессиональных задач, используя инструменты современной теории и практики маркетинга в сервисных организациях

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 - 38.03.02 Менеджмент
Профиль - Управление бизнесом
Кафедра менеджмента, маркетинга 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 _____ О.Н. Баева

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>
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>
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>

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>
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>

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: <http://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