

Частное образовательное учреждение высшего образования
"Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса"



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.А. Еськова

31 августа 2023 г.

Коммерческая деятельность рабочая программа дисциплины

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Профиль «Коммерция»

Закреплена за кафедрой	экономики		
Квалификация	Бакалавр		
Общая трудоемкость	5 ЗЕТ		
Форма обучения	очная		
Часов по учебному плану	180	Виды контроля	в семестрах:
в том числе:		экзамен, 3	
аудиторные занятия	73,6		
самостоятельная работа	72		
Форма обучения	очно-заочная		
Часов по учебному плану	180	Виды контроля	в семестрах:
в том числе:		экзамен, 3	
аудиторные занятия	17,6		
самостоятельная работа	153,4		
часов на контроль	4		
Форма обучения	заочная		
Часов по учебному плану	180	Виды контроля на курсах:	
в том числе:		экзамен, 2	
аудиторные занятия	17,6		
самостоятельная работа	155		
часов на контроль	7,4		

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	36	36	36	36
Практические занятия	36	36	36	36
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	73,6	73,6	73,6	73,6
Контактная работа	73,6	73,6	73,6	73,6
Сам. работа	72	72	72	72
Итого	180	180	180	180

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очно-заочная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	3 (2.1)		Итого	
	Неделя			
Неделя	16			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	8	8	8	8
Практические занятия	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	17,6	17,6	17,6	17,6
Контактная работа	17,6	17,6	17,6	17,6
Сам. работа	153,4	153,4	153,4	153,4
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	180	180	180	180

**Распределение часов дисциплины по семестра
заочная форма**

Курс	2		Итого	
	уп	рп		
Лекции	8	8	8	8
Практические занятия	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	1,6	1,6	1,6	1,6
Итого ауд.	17,6	17,6	17,6	17,6
Контактная работа	17,6	17,6	17,6	17,6
Сам. работа	155	155	155	155
Часы на контроль	7,4	7,4	7,4	7,4
Итого	180	180	180	180

Программу составил(и):

к.э.н, доцент Демченко А.А.



Рецензент (ы):

к.э.н, доцент

Афанасьева Л.А

Рабочая программа дисциплины
Коммерческая деятельность

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)

составлена на основании учебного плана:

38.03.06 Торговое дело

Профиль "Коммерция"

утвержденного учёным советом вуза от 31.08.2023 протокол № 1.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Кафедра экономики

Протокол от 30.08.2023 г. № 1

Срок действия программы: 2023-2024 уч.г.

Зав. кафедрой Окорочков Владимир Михайлович

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры
Кафедра экономики

Протокол от _____ 2024 г. № ____
Зав. кафедрой Огороков Владимир Михайлович

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры
Кафедра экономики

Протокол от _____ 2025 г. № ____
Зав. кафедрой Огороков Владимир Михайлович

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026-2027 учебном году на заседании кафедры
Кафедра экономики

Протокол от _____ 2026 г. № ____
Зав. кафедрой Огороков Владимир Михайлович

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027-2028 учебном году на заседании кафедры
Кафедра экономики

Протокол от _____ 2027 г. № ____
Зав. кафедрой Огороков Владимир Михайлович

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель - дисциплины изучение рациональной организации коммерческих процессов в торговле с целью их наиболее эффективного выполнения, быстрого доведения товаров до конечных потребителей путем осуществления актов купли-продажи.

Задачи - выявление закономерностей и тенденций развития современного торгового дела в сложных условиях рыночной экономики; использование закономерностей и тенденций для эффективного выполнения торговых процессов в сфере товарного обращения. формирование навыков разработки концепций и оптимальных моделей коммерческой деятельности; использование системы показателей для оценки результатов коммерческой деятельности и выявления резервов ее совершенствования;

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.11
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Экономика организаций
2.1.2	Экономико-математические методы и модели
2.1.3	Экономический анализ
2.1.4	Маркетинг
2.1.5	Основы предпринимательства
2.1.6	Торговое дело
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия
2.2.2	Товароведение продовольственных товаров
2.2.3	Товароведение непродовольственных товаров
2.2.4	Управление государственными, муниципальными и корпоративными закупками
2.2.5	Организация, технология и проектирование предприятий торговли
2.2.6	Основы управления организацией торговли
2.2.7	Поведение потребителей
2.2.8	Сервисная деятельность
2.2.9	Бизнес-планирование

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-2.3: Организует и планирует закупку и продажу товаров, в том числе в цифровой среде
Знать: основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой
Уметь: планировать закупку и продажу товаров
Владеть: навыками осуществления профессиональной деятельности в цифровой среде
ПК-3.3: Участвует в организации, продвижении, оценке эффективности рекламы предприятия, в т.ч. в цифровой среде
Знать: нормативно-правовые акты, используемые в коммерческой деятельности
Уметь: анализировать нормативно-правовые акты, используемые в коммерческой деятельности
Владеть: аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1 Знать:	основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности; сущность консьюмеризма и его значимость для людей; нормативно-правовые акты, используемые в коммерческой деятельности
3.2 Уметь:	применять философские знания для обеспечения коммерческой деятельности организации; применять консьюмеризм в своей профессиональной деятельности; проводить оценку оптимальности ассортимента на предприятии; использовать документы, применяемые в коммерческой деятельности; проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи; применять знания в области документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; применять бизнес-моделирование в коммерческой деятельности; обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

3.3	Владеть: способностью использовать закономерности исторического развития для осознания социальной значимости своей деятельности; навыками применения консьюмеризма в своей профессиональной деятельности; навыками использования нормативных документов в своей профессиональной деятельности; аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях.
------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

стр. 6

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
очная форма							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов всего/л/пр	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Сам.работа
1.	Тема 1. Понятие коммерческой деятельности	3/2	6/3/3	ПК -2.3 ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		6
2.	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	3/2	6/3/3	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		6
3.	Тема3.Развитие коммерции в России и за рубежом	3/2	6/3/3	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		6
4.	Тема 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности. Факторы, определяющие развитие	3/2	6/3/3	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		6
5.	Тема 5. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности.	3/2	6/3/3	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	6
6.	Тема 6. Исследование товарных рынков	3/2	6/3/3	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	6
7.	Тема 7. Определение объемов закупок и продаж товаров	3/2	6/3/3	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	6
8.	Тема 8. Проведение переговоров и заключение договоров	3/2	6/3/3	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.3	2	6
9.	Тема 9. Расчеты при осуществлении коммерческой	3/2	6/3/3	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.3	2	6
10.	Тема 10. Классификация методов продажи	3/2	6/3/3	ПК -2.3	6.1.1.1		6
11.	Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)	3/2	6/3/3	ПК – 3.3	6.1.1.2		6
12.	Тема 12. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	3/2	4/2/2	ПК -2.3	6.1.1.3		3
13.	Тема 13. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия	3/2	2/1/1	ПК – 3.3	6.1.1.1	2	3
СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
очно-заочная форма							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов всего/л/пр	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Сам.работа
1.	Тема 1. Понятие коммерческой деятельности	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3 ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		11,8
2.	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		11,8
3.	Тема3.Развитие коммерции в России и за рубежом	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		11,8

4.	Тема 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности. Факторы,	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		11,8
5.	Тема 5. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности.	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	11,8
6.	Тема 6. Исследование товарных рынков	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	11,8
7.	Тема 7. Определение объемов закупок и продаж товаров	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.3	2	11,8
8.	Тема 8. Проведение переговоров и заключение договоров	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.3	2	11,8
9.	Тема 9. Расчеты при осуществлении коммерческой	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.3	2	11,8
10.	Тема 10. Классификация методов продажи	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.1		11,8
11.	Тема 11. Государственное регулирование коммерческой	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК – 3.3	6.1.1.2		11,8
12.	Тема 12. Финансовое и материально-техническое	3/2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.3		11,8
13.	Тема 13. Основные экономические показатели коммерческой	3/2	1,6/0,8/0,8	ПК – 3.3	6.1.1.1	2	11,8

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
заочная форма

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Курс	Часов всего/л/пр	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Сам.работа
1.	Тема 1. Понятие коммерческой деятельности	2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3 ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		11
2.	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		12
3.	Тема 3. Развитие коммерции в России и за рубежом	2	1,2/0,6/0,6	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		12
4.	Тема 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности.	2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		12
5.	Тема 5. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности.	2	1,2/0,6/0,6	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	12
6.	Тема 6. Исследование товарных рынков	2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	12
7.	Тема 7. Определение объемов закупок и продаж товаров	2	1,2/0,6/0,6	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.3	2	12
8.	Тема 8. Проведение переговоров и заключение договоров	2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.1 6.1.1.3	2	12
9.	Тема 9. Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности	2	1,2/0,6/0,6	ПК – 3.3	6.1.1.1 6.1.1.3	2	12
10.	Тема 10. Классификация методов продажи	2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.1		12

11.	Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)	2	1,2/0,6/0,6	ПК – 3.3	6.1.1.2		12
12.	Тема 12. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	2	1,2/0,6/0,6	ПК -2.3	6.1.1.3		12
13.	Тема 13. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия	2	1,6/0,8/0,8	ПК – 3.3	6.1.1.1		12

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы к экзамену

1. Виды технической документации в коммерческой деятельности.
2. Характеристика классификатора общероссийской промышленной и сельскохозяйственной продукции (ОКП): определение, содержание, примеры
3. Технические документы: определение, классификация.
4. Эксплуатационные документы: характеристика, назначение, виды информации.
5. Виды носителей эксплуатационных документов. Обязательные и необязательные эксплуатационные документы.
6. Руководство по эксплуатации: определение, назначение, содержание, виды информации.
7. Классификация методов исследования коммерческой деятельности.
8. Методы организации коммерческой деятельности.
9. Методы осуществления коммерческих процессов и операций, анализ их эффективности.
10. Классификация переменных величин в коммерции, связанных между собой функциональной зависимостью. Методы их анализа.
11. Методы анализа коммерческого риска.
12. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.
13. Метод экономико-математического моделирования как способ изучения коммерческих процессов.
14. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны.
15. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования.
16. Метод экономико-математического моделирования как способ изучения коммерческих процессов.
17. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны.
18. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования.
19. Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности.
20. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
21. Принципы и формы организации товародвижения.
22. Каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами.
23. Оптимизация поставки товаров на основе автоматизации товародвижения.
24. Формирование и управление товарными запасами.
25. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.
26. Управление процессами продажи товаров.
27. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии и современных технологий процессов сервисного обслуживания
28. Управление качеством услуг.
29. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)
30. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности, экономия денежных ресурсов при закупке и продаже товаров.
31. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, влияние на ее результативность.
32. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия и факторы их обуславливающие.
33. Оценка качества торгового обслуживания

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов:

1. 1. Знаменитые отечественные коммерсанты и их исторический вклад в экономику, политику, искусство
2. 2. Задачи и направления развития и совершенствования коммерческой работы в современных условиях.
3. 3. Особенности развития коммерческой деятельности в России на различных исторических этапах.
4. 4. Роль коммерческой информации в современном мире. Механизм ее защиты в РФ и других странах.
5. 5. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.
6. 6. Конфликтные ситуации в коммерческих переговорах и пути их разрешения.
7. 7. Франчайзинг в мировой практике и в России.
8. 8. Лизинг как прогрессивная форма инвестирования.
9. 9. Усиление роли договоров в рыночной экономике.
10. 10. Роль и технология инвестирования в современном мире.
11. 11. Значение реновации основных производственных фондов в торговле для повышения эффективности работы торгового предприятия и улучшения качества обслуживания населения.
12. 12. Роль биржевой торговли и ее место в современном мире.
13. 13. Организация деятельности, виды и роль оптовых ярмарок.
14. 14. Особенности организации и проведения аукционной продажи товаров.
15. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.
16. Современные методы стимулирования продаж в розничной сети.
17. Прогрессивные формы внемагазинного обслуживания населения. Рост их доли в мировом товарообороте.
18. Роль рекламно-информационной деятельности в современной торговле и пути развития рекламного бизнеса.
19. Значение публичных рилейшнз для создания положительного имиджа предприятия и продукции.
20. Использование психологических принципов в рекламной деятельности.
21. Реклама как двигатель торговли.
22. Роль, задачи и перспективы развития малого предпринимательства в современной России.
23. Вклад малого предпринимательства в экономику региона. Проблемы, достижения, недостатки.

5.3. Фонд оценочных средств

Оценочные материалы для текущего контроля, промежуточной аттестации и самостоятельной работы рассмотрены и одобрены на заседании кафедры от « 30 » 08 2023 г. протокол № 1, являются приложением к рабочей программе

5.4. Перечень видов оценочных средств

практические задания, кейс, эссе, тест, ситуационные задачи

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

6.1.1.1. Коммерческая деятельность / Виноградова С.Н., - 2-е изд. - Мн.: Вышэйшая школа, 2019. - 288 с.: ISBN 978-985-06-2059-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/508062>

6.1.1.2. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 384 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0498-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/254003>

6.1.1.3. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 384 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0498-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/254003b>

6.1.2. Дополнительная литература

- 6.1.2.1 Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993 года) // СПС «Консультант Плюс».
- 6.1.2.2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
- 6.1.2.3 Налоговый Кодекс Российской Федерации (части первая и вторая) от 31.07. 1998 года № 146 – ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
- 6.1.2.4 Организация коммерческой деятельности / Памбухчианц О.В. - М.: Дашков и К, 2018. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/512674>
- 6.1.2.5 Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>
- 6.1.2.6 Коммерческая деятельность предприятия / Пигунова О.В., Науменко Е.П. - Мн.: Вышэйшая школа, 2014. - 255 с.: ISBN 978-985-06-2318-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/509252>
- 6.1.2.7 Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 248 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование). (обложка) ISBN 978-5-16-002274-1 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/376841>
- 6.1.2.8 Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 384 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0498-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/254003b>
- 6.1.2.9 Коммерческая деятельность: организация и управление: Учебник / Бунеева Р.И. - Рн/Д: Феникс, 2016. - 350 с. ISBN 978-5-222-19113-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/911863>

6.2. Перечень ресурсов сети «Интернет»

- 6.2.1 Официальный сайт Губернатора (Главы) Вашего региона.
- 6.2.2 Официальный сайт Правительства Курской области
- 6.2.3 Официальный сайт Федеральной налоговой службы
- 6.2.4 «Московский экономический журнал» (<https://qe.su/>)

6.3.1 Перечень программного обеспечения
6.3.1.1. ConsultantPlus (правовая информационная система, договор №459363 от 21.11.2019, российское ПО)
6.3.1.2. Windows 7 (операционная система, договор № 48509295 от 17.05. 2011)
6.3.1.3. MSOffice2010 (комплект офисного ПО, договор № 48509295 от 17.05. 2011)
6.3.1.4. Lazarus (открытая среда разработки программного обеспечения на языке ObjectPascal для компилятора FreePascal, открытое ПО)
6.3.1.5. OpenOffice (комплект офисного ПО, открытое ПО)
6.3.1.6. NVDA (ПО для помощи людям с ОВЗ управлять компьютером, открытое ПО)
6.3.1.7. WindowsXP (операционная система, лицензия №42036743 от 16.04.2007)
6.3.1.8. MSOffice 2007 (комплект офисного ПО, лицензия №43224817 от 19.12.2007)
6.3.1.9. AstraLinux Орел (операционная система на базе DebianGNU/Linux, открытое ПО)
6.3.1.10. LibreOffice (кроссплатформенный, свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом, открытое ПО)
6.3.2 Перечень информационных справочных систем
6.3.2.1 Научная электронная библиотека, ИСС, http://elibrary.ru
6.3.2.2 Российская Государственная библиотека, ИСС, http://www.rsl.ru
6.3.2.3 Федеральная служба государственной статистики, база данных, https://rosstat.gov.ru/
6.3.2.4 Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области, база данных, https://kurskstat.gks.ru/
6.3.2.5 Электронно-библиотечная система Znanium.com, база данных,
6.3.2.6 Официальный интернет-портал правовой информации, база данных http://pravo.gov.ru/
6.3.2.7 Научная библиотека КиберЛенинка, ИСС, http://cyberleninka.ru/
6.3.2.8 Федеральный портал проектов нормативных правовых актов, база данных, https://regulation.gov.ru/
6.3.2.9 Информационно-правовой портал Право.ru, ИСС, https://pravo.ru/
6.3.2.10 Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия), ИСС, http://uisrussia.msu.ru/
6.3.2.11 Федеральный портал «Российское образование», ИСС, http://www.edu.ru/
6.3.2.12 Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» (электронные статьи), ИСС, http://www.ecsocman.edu.ru

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
7.1. 305000, Российская Федерация, Курская область, г. Курск, ул. Радищева, дом 35, Ауд. 406
7.2. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
7.3. Столы учебные, стулья, доска маркерная 3-х створчатая, экран, трибуна, часы, жалюзи, репродукции картин, рециркулятор бактерицидный, проектор Acer, парта для инвалида-колясочника

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические рекомендации студентам в период работы на лекционных занятиях. Основу теоретического обучения студентов составляют лекции. На лекциях особое внимание уделяется не только усвоению студентами изучаемых проблем, но и стимулированию их активной познавательной деятельности, творческого мышления, развитию научного мировоззрения, профессионально-значимых свойств и качеств. Лекции по учебной дисциплине проводятся, как правило, в виде проблемных дискуссий в форме диалога.

Излагаемый материал может показаться студентам сложным, поскольку включает знания, почерпнутые преподавателем из различных источников, в том числе – зарубежных. Вот почему необходимо добросовестно и упорно работать на лекциях. Осуществляя учебные действия на лекционных занятиях, студенты должны внимательно воспринимать действия преподавателя, запоминать складывающиеся образы, мыслить, добиваться понимания изучаемого предмета, применения знаний на практике при решении учебных профессиональных задач. Студенты должны аккуратно вести конспект. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю. В процессе работы на лекции необходимо так же выполнять в конспектах модели изучаемого предмета (рисунки, схемы, чертежи и т.д.), которые использует преподаватель. Лекционное занятие должно быть содержательным, проблемным, диалоговым, интересным, эффективным, отличаться новизной рассмотрения учебных вопросов.

Студентам, изучающим курс, рекомендуется расширять, углублять, закреплять усвоенные знания во время самостоятельной работы, особенно при подготовке к семинарским/практическим занятиям, изучать и конспектировать не только обязательную, но и дополнительную литературу.

Для лучшего усвоения и закрепления материала по данной дисциплине помимо конспектов лекций, студентам необходимо научиться работать с обязательной и дополнительной литературой. Изучение дисциплины предполагает отслеживание публикаций в периодических изданиях и умение работать в сети «Интернет».

Методические рекомендации студентам по подготовке к практическим занятиям.

По каждой теме учебной дисциплины проводятся практические занятия. Их главной задачей является углубление и закрепление теоретических знаний у студентов, формирование и развитие у них умений и навыков применения знаний для успешного решения прикладных психологических задач. Практическое занятие проводится в соответствии с учебным планом.

Подготовка студентов к практическому занятию включает:

- заблаговременное ознакомление с планом семинара/практического занятия;

- изучение рекомендованной литературы и конспекта лекций;
- подготовку полных и глубоких ответов по каждому вопросу, выносимому для обсуждения;
- подготовку доклада, эссе, реферата по указанию преподавателя;
- освоение своей роли как участника тренинга или деловой игры;
- заблаговременное решение учебно-профессиональных задач к занятию.

При проведении практических занятий уделяется особое внимание заданиям, предполагающим не только воспроизведение студентами знаний, но и направленных на развитие у них практических умений и навыков, а также творческого мышления, научного мировоззрения, профессиональных представлений и способностей.

При подготовке к практическим занятиям студенты должны прочитать записи лекций, изучить рекомендованную литературу, ответить на вопросы и выполнить задания для самостоятельной работы. Особое внимание следует уделить осмыслению новых понятий и психологических категорий.

Целесообразно готовиться к практическим занятиям за 1–2 недели до их начала, а именно: на основе изучения рекомендованной литературы выписать в контекст основные категории и понятия по учебной дисциплине, подготовить в виде текстов и презентаций развернутые планы ответов и краткое содержание выполненных заданий.

Студент должен быть готов к контрольным опросам на каждом учебном занятии. Одобряются и поощряются инициативные выступления с докладами, эссе по темам практических занятий.

Методические рекомендации студентам по организации самостоятельной работы по изучению литературных источников. При организации самостоятельной работы, следует обратить особое внимание на систематичность и регулярность изучения основной и дополнительной литературы, конспекта лекций, а также выполнения домашних заданий. В период изучения литературных источников необходимо так же вести конспект. В случае затруднений необходимо обратиться к преподавателю за разъяснениями. Особое внимание необходимо обратить на подготовку к практическим занятиям, предусматривающим моделирование различных ситуаций взаимного влияния людей в деятельности и общении на ЭВМ. Подготовленные студентами модели должны быть адекватными, доступными для непосредственного восприятия, конкретными, определенными, изменчивыми и т.д.

Методические рекомендации студентам по подготовке к контрольным заданиям, фиксированных выступлений и докладов к практическим занятиям. При подготовке к докладу на практическом занятии по теме, указанной преподавателем, студент должен ознакомиться не только с основной, но и с дополнительной литературой, а также с последними публикациями по этой тематике в сети Интернет. Необходимо подготовить текст доклада, эссе и иллюстративный материал в виде презентации. Доклад должен включать введение, основную часть и заключение. На доклад отводится 20-25 минут учебного времени. Он должен быть научным, конкретным, определенным, глубоко раскрывать проблему и пути ее решения. Особенно следует обратить внимание на безусловную обязательность решения домашних задач, указанных преподавателем к практическому занятию.

Методические рекомендации студентам по подготовке курсовой работы представлены в специальных методических рекомендациях в ФОМ по дисциплине.

Методические рекомендации студентам по подготовке к зачету и экзамену.

При подготовке к зачету и экзамену студент должен повторно изучить конспекты лекций и рекомендованную литературу, просмотреть основные задания, выполненные самостоятельно и на практических занятиях, а также составить ответы на все вопросы, вынесенные на экзамен или зачет.