

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



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.А. Еськова

28 августа 2026 г

Рынки потребительских товаров
рабочая программа дисциплины

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Профиль «Коммерция»

Закреплена за кафедрой **экономики**

Квалификация **Бакалавр**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Форма обучения **очная**

Часов по учебному плану	108
в том числе:	
аудиторные занятия	54,3
самостоятельная работа	53,7

Виды контроля в семестрах:
Зачет, 7

Форма обучения **очно-заочная**

Часов по учебному плану	108
в том числе:	
аудиторные занятия	12,6
самостоятельная работа	91,4
часов на контроль	4

Виды контроля в семестрах:
Зачет, 5

Форма обучения **заочная**

Часов по учебному плану	108
в том числе:	
аудиторные занятия	12,3
самостоятельная работа	92
часов на контроль	3,7

Виды контроля на курсах:
Зачет, 5

**Распределение часов дисциплины по семестрам
очная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.7)		Итого	
Неделя	18 1/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	18	18	18	18
Практические занятия	36	36	36	36
Контактная работа на аттестацию	0,3	0,3	0,3	0,3
Итого ауд.	54,3	54,3	54,3	54,3
Контактная работа	54,3	54,3	54,3	54,3
Сам. работа	53,7	53,7	53,7	53,7
Итого	108	108	108	108

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

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	5 (3.5)		Итого	
Неделя	16 4/6			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	4	4	4	4
Практические занятия	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	0,6	0,6	0,6	0,6
Итого ауд.	12,6	12,6	12,6	12,6
Контактная работа	12,6	12,6	12,6	12,6
Сам. работа	91,4	91,4	91,4	91,4
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

**Распределение часов дисциплины по семестра
заочная форма**

Курс	3		Итого	
Вид занятий	уп	рп		
Лекции	4	4	4	4
Практические занятия	8	8	8	8
Контактная работа на аттестацию	0,3	0,3	0,3	0,3
Итого ауд.	12,3	12,3	12,3	12,3
Контактная работа	12,3	12,3	12,3	12,3
Сам. работа	92	92	92	92
Часы на контроль	3,7	3,7	3,7	3,7
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

к.э.н, Рашидова И.А

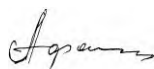


Окороков В.М.



Рецензент(ы):

к.э.н, доцент



Афанасьева Л.А

Рабочая программа дисциплины

Рынки потребительских товаров

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 28.08.2026 протокол № 1

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Кафедра экономики

Протокол от 28.08.2026 протокол № 1

Срок действия программы: 2026-2027уч.г.

Зав. кафедрой Рашидова Ирина Александровна

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 Рашидова Ирина Александровна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2028-2029 учебном году на заседании кафедры

Кафедра экономики

Протокол от _____ 2028 г. № ____
Зав. кафедрой Рашидова Ирина Александровна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2029-2030 учебном году на заседании кафедры

Кафедра экономики

Протокол от _____ 2029 г. № ____
Зав. кафедрой Рашидова Ирина Александровна

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2030-2031 учебном году на заседании кафедры

Кафедра экономики

Протокол от _____ 2030 г. № ____
Зав. кафедрой Рашидова Ирина Александровна

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель - познание закономерностей формирования и развития рынка потребительских товаров и услуг в современных условиях

Задачи:

- ✓ формирование ресурсов потребительского рынка;
- ✓ изучение значимости конкретной группы товаров или услуг в обеспечении качества жизни;
- ✓ определить классификацию конкретной группы товаров или услуг;
- ✓ современные тенденции в развитии ассортимента и качества конкретной группы товаров и услуг.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.13
2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Организация торговой деятельности
2.1.2	Информационные системы управления организациями торговли
2.1.3	Управление человеческими ресурсами
2.1.4	Мерчендайзинг
2.1.5	Управление торгово-технологическими процессами
2.1.6	Основы самоменеджмента
2.2 Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Управление качеством в коммерческой деятельности
2.2.2	Сервисная деятельность
2.2.3	Бизнес-планирование
2.2.4	Коммерческая логистика
2.2.5	Организация транспортно-складских процессов
2.2.6	Методы стимулирования продаж
2.2.7	Международная торговля
2.2.8	Экономическое управление бизнесом

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

ПК-4.1: Способен проводить анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом тенденций развития электронной торговли), эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе

Знать: сущность конъюнктуры рынка

Уметь: анализировать конъюнктуру рынка в т.ч. с учетом тенденций развития электронной торговли

Владеть: способностью оценивать эффективность ведения хозяйственной деятельности торговой организации

ПК-6.3: Разрабатывает и совершенствует системы распределения (дистрибуции)

Знать: инновационные подходы в системе распределения товаров

Уметь: формировать систему распределения

Владеть: рациональными способами совершенствовании системы распределения

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

3.1 Знать:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ значимость товаров в обеспечении качества жизни, её безопасности; ✓ классификацию товаров и сегментацию потребителей.
3.2 Уметь:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ выявлять потребности потребителей; ✓ проводить сегментацию потребителей по конкретным группам товаров; ✓ определять обеспеченность населения в товарах.

3.3	Владеть: ✓ навыками определения состояния и перспектив развития рынка по различным товарам; ✓ навыками проведения сегментации рынка по ассортиментному и региональному признакам; ✓ навыками выделения основных классификационных признаков товарных рынков.
-----	--

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.	Маркетинг потребительских рынков: сущность, цели, основные принципы	7/4	5,4/4/8	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	11
2.	Референтные группы. Влияние референтных групп на поведение потребителей	7/4	5,4/4/8	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		10,7
3.	Исследования потребителей по социальной стратификации	7/4	5,4/3/6	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		11
4.	Сегментация рынка в контексте потребительского поведения	7/4	5,4/4/8	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		11
5.	Особенности поведения индивидуальных потребителей	7/4	5,4/3/6	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	10
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.	Маркетинг потребительских рынков: сущность, цели, основные принципы	5/3	1,5/0,5/1	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		18
2.	Референтные группы. Влияние референтных групп на поведение потребителей	5/3	1,5/0,5/1	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	18,4
3.	Исследования потребителей по социальной стратификации	5/3	3/1/2	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		18
4.	Сегментация рынка в контексте потребительского поведения	5/3	3/1/2	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		19
5.	Особенности поведения индивидуальных потребителей	5/3	3/1/2	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	18
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.	Маркетинг потребительских рынков: сущность, цели, основные принципы	5/3	1,5/0,5/1	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		18
2.	Референтные группы. Влияние референтных групп на поведение потребителей	5/3	1,5/0,5/1	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	19
3.	Исследования потребителей по социальной стратификации	5/3	3/1/2	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		18

4.	Сегментация рынка в контексте потребительского поведения	5/3	3/1/2	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		18
5.	Особенности поведения индивидуальных потребителей	5/3	3/1/2	ПК-4.1 ПК-6.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	19

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Контрольные вопросы и задания

Вопросы к зачету

1. Междисциплинарный подход к поведению потребителей. Содержание наук о поведении потребителей.
2. История изучения поведения потребителей. Модернизм постмодернизм.
3. Анализ влияния культуры, субкультуры на поведение потребителей.
4. Социальная структура современного российского общества, характеристика потребительского поведения представителей различных социальных классов.
5. Особенности влияния референтных групп, лидеров мнений на потребительское поведение.
6. Анализ влияния российских семей / домохозяйств на поведение потребителей.
7. Анализ роли членов семьи в принятии решения о покупке.
8. Влияние восприятия и особенностей обработки информации на покупательское поведение.
9. Влияние мотивации на поведения потребителей.
10. Возможности психоанализа в понимании поведения потребителей.
11. Методология мотивационных исследований.
12. Психографические исследования российских потребителей.
13. Ресурсы потребителей.
14. Исследование влияния жизненного стиля на поведение потребителей.
15. Процесс принятия решений потребителями, его основные этапы.
16. Процесс принятия решений потребителями, его основные стадии применительно к товарам различных категорий.
17. Интегрированные маркетинговые коммуникации и их влияние на поведение потребителей.
18. Методология количественных и качественных исследований поведения потребителей.
19. Основные виды исследований потребителей.
20. Методы исследования психологических профилей потребителей.
21. Анализ деятельности маркетинговых фирм, предлагающих услуги по исследованию потребителей.
22. Применение результатов исследований потребителей при разработке маркетинговой стратегии.
23. Создание брендов, ориентированных на определенные целевые группы потребителей.
24. Типы ситуаций, влияющие на поведение потребителей.
25. Покупатели от лица организаций.
26. Консюмеризм и защита прав потребителей.
27. Развитие защиты прав потребителей в России.
28. Социальная стратификация, значение в маркетинговых исследованиях.

5.2. Темы письменных работ

Темы рефератов:

1. Организация процесса продажи товаров.
2. Формирование инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.
3. Роль и развитие сервиса в розничной торговле
4. Особенности развития коммерческой деятельности в оптовой торговле.
5. Организация коммерческой деятельности разных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
6. Исследование рынков закупок и сбыта потребительских товаров в оптовой торговле.
7. Системный подход к формированию коммерческих связей в оптовой торговле.
8. Организация системы закупочной деятельности в оптовой торговой фирме.
9. Управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.
10. Исследование и оптимизация ассортимента товаров для формирования ассортиментной политики фирмы.
11. Применение маркетинга в оптовой торговле.
12. Стимулирование розничной продажи.
13. Организация хозяйственных связей торговой фирмы с поставщиками и посредниками.
14. Роль рекламно-информационной работы в организации коммерческой деятельности.
15. Организация торговли на аукционе.

5.3. Фонд оценочных средств

Оценочные материалы для текущего контроля, промежуточной аттестации и самостоятельной работы рассмотрены и одобрены на заседании кафедры от 28.08.2026 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	Наумов, В. Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В.Н. Наумов. — Москва : ИНФРА-М, 2027. — 404 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/21026. - ISBN 978-5-16-022627-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2278901 (дата обращения: 04.09.2026). – Режим доступа: по подписке.
6.1.1.2	Финансовые рынки и институты : учебник / Е. Г. Князева, Е. А. Разумовская, Н. Н. Мокеева [и др.] ; под общ. ред. О. А. Школика. - 2-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2023. - 312 с. - ISBN 978-5-9765-5298-2 (ФЛИНТА) ; ISBN 978-5-7996-3567-1 (Изд-во Урал. ун-та). - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2080156 (дата обращения: 04.09.2026). – Режим доступа: по подписке.
6.1.2. Дополнительная литература	
6.1.2.1	Конституция РФ ("Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020)) // СПС «Консультант Плюс».
6.1.2.2	Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. От 24.06.2025 с изменениями от 09.06.2026) // СПС «Консультант Плюс».
6.1.2.3	Налоговый Кодекс Российской Федерации (части первая и вторая) от 31.07. 1998 года № 146 – ФЗ (ред. От 04.08.2026)// СПС «Консультант Плюс».
6.1.2.4	Елфимова, О. С. Определение происхождения товаров : учебное пособие / О.С. Елфимова. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 178 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/1816823. - ISBN 978-5-16-020589-2. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2184896 (дата обращения: 04.09.2026). – Режим доступа: по подписке.
6.1.2.5	Экспертиза и товароведение однородных групп непродовольственных товаров : учебник для вузов / Т. И. Чалых, Е. Л. Пехташева, Е. Ю. Райкова [и др.] ; под ред. д. х. н., проф. Т. И. Чалых. — 7-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2026. - 700 с. - ISBN 978-5-394-06015-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2265095 (дата обращения: 04.09.2026). – Режим доступа: по подписке.
6.1.2.6	Экспертиза и товароведение однородных групп продовольственных товаров : учебник для вузов / Л. Г. Елисеева, Т. Г. Родина, А. В. Рыжакова [и др.] ; под ред. докт. техн. наук, проф. Л. Г. Елисеевой. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2026. - 886 с. - ISBN 978-5-394-06374-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2265111 (дата обращения: 04.09.2026). – Режим доступа: по подписке.
6.1.2.7	Куделя, Л. В. Конкурентоспособность товаров и услуг : учебно-методическое пособие / Л.В. Куделя. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 151 с. - ISBN 978-5-16-115271-3. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2276148 (дата обращения: 04.09.2026). – Режим доступа: по подписке.
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://qje.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. 206
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 3-х створчатая, экран, жалюзи, часы, экран, проектор Mitsubishi ES200U

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.