

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



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

Н.А. Еськова

31 августа 2023 г.

## Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам

### рабочая программа дисциплины

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело  
Профиль «Коммерция»

Закреплена за кафедрой	<b>экономики</b>		
Квалификация	<b>Бакалавр</b>		
Общая трудоемкость	<b>5 ЗЕТ</b>		
Форма обучения	<b>очная</b>		
Часов по учебному плану		180	Виды контроля в семестрах:
в том числе:			экзамен, 8
аудиторные занятия		73,6	
самостоятельная работа		72	
часов на контроль		34,4	
Форма обучения	<b>очно-заочная</b>		
Часов по учебному плану		180	Виды контроля в семестрах:
в том числе:			экзамен, 9
аудиторные занятия		17,6	
самостоятельная работа		153,4	
часов на контроль		9	
Форма обучения	<b>заочная</b>		
Часов по учебному плану		180	Виды контроля на курсах:
в том числе:			экзамен, 5
аудиторные занятия		17,6	
самостоятельная работа		155	
часов на контроль		7,4	

**Распределение часов дисциплины по семестрам  
очная форма**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>8(4.8)</b>		Итого	
	уп	рп	уп	рп
Вид занятий				
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
Часы на контроль	34,4	34,4	34,4	34,4
Сам. работа	72	72	72	72
Итого	180	180	180	180

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

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>7 (4.57)</b>		Итого	
	уп	рп	уп	рп
Вид занятий				
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	<b>3</b>		Итого	
	уп	рп	уп	рп
Вид занятий				
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, Демченко А.А



Рецензент(ы):

к.э.н, доцент

Афанасьева Л.А

Рабочая программа дисциплины

**Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам**

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 Окороков 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** - приобретение знаний и умений по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

**Задачи:**

- ✓ изучение методов организации коммерческой деятельности по отраслям и сферам;
- ✓ овладение методами управления коммерческими процессами по отраслям и сферам деятельности;
- ✓ изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности.

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Цикл (раздел) ОП:	Б1.В.ДВ.03.01
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Коммерческая логистика
2.1.2	Организация транспортно-складских процессов
2.1.3	Методы стимулирования продаж
2.1.4	Международная торговля
2.1.5	Экономическое управление бизнесом
2.1.6	Биржевое дело
2.1.7	Управление ценовой политикой
2.1.8	Товарная политика
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам
2.2.2	Управление товарным ассортиментом
2.2.3	Исследование операций в сфере услуг
2.2.4	Маркетинговые коммуникации
2.2.5	Маркетинговые исследования

**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-4.2: Разрабатывает и проектирует торгово-технологические процессы (в т.ч. с учетом специфики применения интернет техно-логий) и выбирает оптимальные инструменты ведения бизнеса в торговле**

**Знать:** сущность формирования торгово-технологические процессов

**Уметь:** анализировать проектирование торгово-технологические процессов

**Владеть:** рациональными способами выбора инструментов ведения бизнеса в торговле

**ПК-5.3: Прогнозирует цены на товары, работы и услуги**

**Знать:** основы формирования цены на товары, работы и услуги

**Уметь:** анализировать цены на товары и услуги

**Владеть:** рациональными способами прогнозирования цен

<b>3.1 Знать:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– порядок государственного регулирования и регламентации деятельности предприятия в области коммерции; нормативно-правовые документы, регламентирующие правила транспортирования, приемки, складирования, хранения, реализации товаров и предоставления сервисных услуг;</li> <li>– показатели и методы оценки результативности коммерческой деятельности предприятия; процесс закупки товаров: поиск источников поставок товаров, системы выбора поставщиков, порядок заключения и исполнения договоров купли-продажи;</li> <li>– технологию основных составляющих коммерческой сделки источники финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий.</li> </ul>
<b>3.2 Уметь:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– создавать информационную базу для организации коммерческой деятельности;</li> <li>– организовывать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;</li> <li>– применять методы стимулирования сбыта;</li> <li>– организовывать работу с поставщиками и покупателями;</li> <li>– проводить коммерческие переговоры, заключать договоры купли-продажи;</li> <li>– осуществлять коммерческие взаиморасчеты.</li> </ul>
<b>3.3 Владеть:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– навыками организации коммерческой деятельности на основе созданной информационной базы;</li> <li>– навыками организации и управления процессами купли-продажи и обмена товарами;</li> <li>– навыками стимулирования сбыта;</li> <li>– навыками организации работы с поставщиками и покупателями;</li> <li>– навыками ведения коммерческих переговоров, заключения договоров купли-продажи;</li> <li>– навыками проведения коммерческих взаиморасчетов.</li> </ul>

стр. 6

<b>4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b> очная форма							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов всего/л/пр	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Сам.рабо та
1.	Хозяйственные организации. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.	8/4	12/6/6	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	12
2.	Планирование снабжения. Планирование сбыта. Организация коммерческой деятельности на хозяйственных предприятиях.	8/4	12/6/6	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		12
3.	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле	8/4	12/6/6	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		12
4.	Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах	8/4	12/6/6	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		12
5.	Анализ и стратегическое Планирование коммерческой Деятельности предприятия. Бизнес- планирование.	8/4	12/6/6	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	12
6.	Современная реклама и связанные с ней понятия. Разработка рекламного обращения. Проблема рекламного творчества (креатив).	8/4	12/6/6	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		12
<b>СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b> очно-заочная форма							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов всего/л/пр	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Сам.рабо та

1.	Хозяйственные организации. Организация коммерческих служб и управление коммерческой	9/5	3/1/2	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		25
2.	Планирование снабжения. Планирование сбыта. Организация коммерческой деятельности на	9/5	3/2/1	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	26.4
3.	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле	9/5	2/1/1	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		26
4.	Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах	9/5	2/1/1	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		25
5.	Анализ и стратегическое Планирование коммерческой Деятельности предприятия.	9/5	3/2/1	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	25
6.	Современная реклама и связанные с ней понятия. Разработка рекламного обращения.	9/5	3/1/2	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		26

**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.рабо та
1.	Хозяйственные организации. Организация коммерческих служб и управление коммерческой	5	3/1/2	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		26
2.	Планирование снабжения. Планирование сбыта. Организация коммерческой деятельности на	5	3/2/1	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	26
3.	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле	5	2/1/1	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		26
4.	Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах	5	2/1/1	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		26
5.	Анализ и стратегическое Планирование коммерческой Деятельности предприятия.	5	3/2/1	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3	2	26
6.	Современная реклама и связанные с ней понятия. Разработка рекламного обращения.	5	3/1/2	ПК-4.1 ПК – 4.2 ПК-5.3	6.1.1.1 6.1.1.2 6.1.1.3		25

**5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

## **5.1. Контрольные вопросы и задания**

### **Вопросы к экзамену**

1. Сущность планирования и обеспечения хозяйственного предприятия материальными ресурсами, определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.
2. Основные этапы планирования сбыта
3. Составляющие плана сбыта.
4. Рынки закупок и сбыта товаров – основа стратегии коммерческой деятельности.
5. Методы исследования рынков закупок и сбыта.
6. Товарно-ассортиментная политика как целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя.
7. Факторы формирования закупочной деятельности.
8. Процесс закупки товаров: поиск источников поставок товаров, системы выбора поставщиков, порядок заключения и исполнения договоров купли-продажи
9. Технология основных составляющих коммерческой сделки
10. Источники финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий
11. Значение и роль товарных запасов.
12. Принципы, формы и каналы товародвижения.
13. Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров.
14. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров
15. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках и ярмарках, аукционах и торгах
16. Организационная структура и функции, техника и технология организации и управления коммерческой деятельностью.
17. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продажи (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях по отраслям народного хозяйства и сферам коммерческой деятельности.
18. Особенности сервисного обслуживания на предприятиях отраслевой направленности
19. Сервис в системе коммерческо-сбытовой деятельности, основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различной отраслевой ориентации.
20. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия
21. Оперативный бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.
22. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (недвижимость, банки, страховые и лизинговые компании, инжиниринг, «ноу-хау» и др.)
23. Характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (биржи, банки, аудиторские, консалтинговые, страховые компании, брокерские фирмы, учебные заведения и др.).
24. Лизинг как форма реализации (сбыта) продукции. Основные понятия лизинга. Объекты и субъекты лизинга.

## **5.2. Темы письменных работ**

### **Темы рефератов:**

1. Виды конъюнктуры: политическая, социальная, психологическая, экономическая и рыночная конъюнктуры.
2. Экономическая и рыночная конъюнктуры.
3. Политическая конъюнктура и её особенности. Социальная конъюнктура и её особенности.
4. Психологическая конъюнктура и её особенности.
5. Понятие и сущность экономической конъюнктуры.
6. Понятие и сущность рыночной конъюнктуры.
7. Сравнительный анализ рыночной конъюнктуры и экономической конъюнктуры.
8. Понятие и сущность конъюнктуры финансового рынка.
9. Понятие и сущность конъюнктуры товарного рынка.
10. Сравнительный анализ конъюнктуры финансового рынка и конъюнктуры товарного рынка.
11. Показатели рыночной конъюнктуры: данные о производстве; показатели внутреннего товарооборота; показатели внешней торговли.
12. Показатели рыночной конъюнктуры: показатели, характеризующие положение в кредитно-денежной сфере; дефицит и профицит государственного бюджета; ценовые показатели; показатели деловой активности.
13. Оценка значимости показателей рыночной конъюнктуры.
14. Постоянно действующие конъюнктурообразующие факторы.
15. Временные конъюнктурообразующие факторы.
16. Циклические и нециклические конъюнктурообразующие факторы.
17. Степень влияния конъюнктурообразующих факторов на состояние рыночной конъюнктуры.

## **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

<b>6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>	
<b>6.1. Рекомендуемая литература</b>	
<b>6.1.1. Основная литература</b>	
6.1.1.1	Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учебное пособие / Л. Е. Басовский. - Москва : ИНФРА-М, 2024. - 260 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-004198-8. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/2084211">https://znanium.com/catalog/product/2084211</a>
6.1.1.2.	Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 7е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 266 с. - ISBN 978-5-394-05272-9. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/2083266">https://znanium.com/catalog/product/2083266</a>
6.1.1.3	Анализ финансовой отчетности : учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 434 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/textbook_5cfa59205f9890.46595973. - ISBN 978-5-16-018431-9. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/2083266">https://znanium.com/catalog/product/2083266</a>
<b>6.1.2. Дополнительная литература</b>	
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	Никулина, Е. О. Проектирование предприятий питания : учебное пособие / Е. О. Никулина, Г. В. Иванова, О. Я. Кольман. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2019. - 156 с. - ISBN 978-5-7638-3983-8. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1818803">https://znanium.com/catalog/product/1818803</a>
6.1.2.5	Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учебное пособие / Н.И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 480 с. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1842552">https://znanium.com/catalog/product/1842552</a>
6.1.2.6	Евдокимов, О. Г. Организация, технология и проектирование предприятий : учебно-методическое пособие для практических занятий / О. Г. Евдокимов. - Москва : РУТ (МИИТ), 2018. - 47 с. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1896350">https://znanium.com/catalog/product/1896350</a>
6.1.2.7	Габелко, С. В. Комплексное проектирование предприятий индустрии питания : учебно-методическое пособие / С. В. Габелко, О. В. Рогова. - Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2019. - 88 с. - ISBN 978-5-7782-3822-0. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1866053">https://znanium.com/catalog/product/1866053</a>
6.1.2.8	Васюкова, А. Т. Технологическое проектирование предприятий общественного питания. Практикум : учебное пособие для бакалавров / А. Т. Васюкова, В. А. Ермолаев. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 150 с. - ISBN 978-5-394-05436-5. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1996281">https://znanium.com/catalog/product/1996281</a>
<b>6.2. Перечень ресурсов сети «Интернет»</b>	
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» ( <a href="https://qje.su/">https://qje.su/</a> )
<b>6.3.1 Перечень программного обеспечения</b>	
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)
<b>6.3.2 Перечень информационных справочных систем</b>	
6.3.2.1	Научная электронная библиотека, ИСС, <a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>
6.3.2.2	Российская Государственная библиотека, ИСС, <a href="http://www.rsl.ru">http://www.rsl.ru</a>
6.3.2.3	Федеральная служба государственной статистики, база данных, <a href="https://rosstat.gov.ru/">https://rosstat.gov.ru/</a>
6.3.2.4	Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области, база данных, <a href="https://kurskstat.gks.ru/">https://kurskstat.gks.ru/</a>
6.3.2.5	Электронно-библиотечная система Znanium.com, база данных,
6.3.2.6	Официальный интернет-портал правовой информации, база данных <a href="http://pravo.gov.ru/">http://pravo.gov.ru/</a>
6.3.2.7	Научная библиотека КиберЛенинка, ИСС, <a href="http://cyberleninka.ru/">http://cyberleninka.ru/</a>

6.3.2.8	Федеральный портал проектов нормативных правовых актов, база данных, <a href="https://regulation.gov.ru/">https://regulation.gov.ru/</a>
6.3.2.9	Информационно-правовой портал Право.ru, ИСС, <a href="https://pravo.ru/">https://pravo.ru/</a>
6.3.2.10	Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия), ИСС, <a href="http://uisrussia.msu.ru/">http://uisrussia.msu.ru/</a>
6.3.2.11	Федеральный портал «Российское образование», ИСС, <a href="http://www.edu.ru/">http://www.edu.ru/</a>
6.3.2.12	Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» (электронные статьи), ИСС, <a href="http://www.ecsocman.edu.ru">http://www.ecsocman.edu.ru</a>

## 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1.	305000, Российская Федерация, Курская область, г. Курск, ул. Радищева, дом 35, Ауд. 215
7.2.	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
7.3.	Комплект столов в форме кольца, доска интерактивная с оборудованием, доска передвижная., кафедра, тумба, телевизор, стулья, парта учебная, часы, репродукции картин., сплит-система, проектор Infocus, рециркулятор бактерицидный

## 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.