

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный
университет народного хозяйства»**

*Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 13 от 29 мая 2021 г.*

Кафедра «Маркетинг и коммерция»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ»**

**Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело,
профиль «Маркетинг в торговой деятельности»**

Уровень высшего образования – бакалавриат

Формы обучения – очная, очно-заочная, заочная

Махачкала – 2021

УДК 316 : 665

ББК 65.9(2)0-55я21

Составитель: Хасбулатова Барият Меджидовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» ДГУНХ

Внутренний рецензент: Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ДГУНХ

Внешний рецензент: Нажмутдинова Саидат Абдулаевна, кандидат экономических наук, доцент, заместителя декана факультета управления ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Представитель работодателя: Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

Рабочая программа дисциплины «Инновационные технологии в торговле» разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 18 августа 2020 г. №963, в соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 5 апреля 2017 года № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программы бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Рабочая программа дисциплины «Инновационные технологии в торговле» размещена на сайте www.dgunh.ru

Хасбулатова Б.М. Рабочая программа дисциплины «Инновационные технологии в торговле» для направления 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности» – Махачкала: ДГУНХ, 2021г., 17 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 29 мая 2021 г.

Рекомендована к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг в торговой деятельности», Атаева А.У.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 25 мая 2021 г., протокол № 10

Содержание

Раздел 1.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	4
Раздел 2.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
Раздел 3.	Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и форму промежуточной аттестации	6
Раздел 4.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	7
Раздел 5.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	11
Раздел 6.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	13
Раздел 7.	Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	13
Раздел 8.	Описание материально – технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	14
Раздел 9.	Образовательные технологии	15

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Целью изучения дисциплины «Инновационные технологии в торговле» является формирование у студентов комплекса знаний и практических навыков в области управления экономической деятельностью торговых предприятий и внедрения инновационных технологий в процесс управления.

Задачами изучения дисциплины «Инновационные технологии в торговле» являются:

- изучение исторических аспектов развития инноваций в торговой деятельности;
- формирование современного представления о торговой деятельности;
- приобретение новых и углубление имеющихся знаний в области инновационных технологий оптовой и розничной торговли;
- формирование и закрепление навыков оценки эффективности инновационных мероприятий в торговой деятельности;
- получение информации об особенностях организации и функционирования инноваций в отечественной торговле.

1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения дисциплины как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-4	Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)

1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине Компонентный состав компетенций

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции
ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ		
ПК-4: Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в	ПК-4.1: Проводит анализ и оценку конъюнктуры рынка (в т.ч. с учетом векторов развития электронной торговли),	<u>Знать:</u> - теоретические основы инновационной деятельности в торговых предприятиях; - основные этапы инновационного процесса в организации; - основные методы изучения и прогнозирования потребительского спроса на инновации. <u>Уметь:</u> - применять инструменты инновационного менеджмента и маркетинга;

электронно й среде)	эффективности ведения хозяйственной деятельности торговой организации в условиях применения цифровых и иных решений в бизнесе	<ul style="list-style-type: none"> - использовать полученные знания для разработки инновационных методов средств и технологий в области профессиональной деятельности; - умением структурировать маркетинговую информацию и конъюнктуру товарных рынков. <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - методами оценки внешних и внутренних факторов, влияющих на поведение целевой аудитории от воздействия инновационной деятельности; - методами управления и маркетинговых коммуникаций при разработке инновационных средств и технологий в области профессиональной деятельности; - навыками анализа маркетинговой среды организации, в частности, научно-технологических факторов и конъюнктуры товарных рынков.
------------------------	---	---

1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины

код ком пете нции	Этапы формирования компетенций							
	Тема 1. Введен ие в дисцип лину иннова ции в торгов ой деятель ности	Тема 2. Объект ивная необхо димост ь нововв едений как особой науки – иннова ций в торгов ой деятель ности	Тема 3. Тенден ции и разнов идност и развит ия науки, управл ение развит ием произв одства	Тема 4. Нововв едения как объект иннова ционно го управл ения торгов ой деятель ностью	Тема 5. Инновац ионная деятельн ость и маркети нг	Тема 6. Организ ация инновац ионной деятельн ости торгово й деятельн ости	Тема 7. Механиз мы государс твенног о регулир ования инновац ионной деятель ности	Тема 8. Функци и и методы инновац ионной деятельн ости
ПК- 4	+	+	+	+	+	+	+	+

Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина ФТД.02 «Инновационные технологии в торговле» относится к части учебного плана формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг в торговой деятельности» и преподается на 1 курсе.

Изучение данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения таких дисциплин, как «Маркетинг», «Риски в торговой деятельности», «Организация маркетинга в торговой деятельности», «Менеджмент». В свою очередь, изучение дисциплины «Инновационные технологии в торговле» является необходимой основой для овладения знаниями по освоению таких дисциплин, как «Маркетинговые исследования рынка», «Коммерческая деятельность», «Бенчмаркетинг», «CRM-технологии в маркетинге».

Раздел 3. Объем дисциплины с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), на самостоятельную работу обучающихся и форму промежуточной аттестации

Объем дисциплины в зачетных единицах составляет 1 зачетная единица.

Для очной формы обучения:

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 17 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа -17 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -19 ч.

Форма промежуточной аттестации:

1 семестр – *зачет*.

Для очно-заочной формы обучения:

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 8 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа -8 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -28 ч.

Форма промежуточной аттестации:

1 семестр – *зачет*.

Для заочной формы обучения:

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 4 часов, в том числе:

На занятия лекционного типа - 4 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -30 ч,

Форма промежуточной аттестации: *зачет* – 2 ч.

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

4.1 Очная форма обучения

№ п/п	Тема занятия	Всего часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				Семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия	лабораторные работы,	Коллоквиумы		
1.	Введение в дисциплину инновации в торговой деятельности	4		1					2	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания
2.	Объективная необходимость нововведений как особой науки – инноваций в торговой деятельности	4		2					2	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Тенденции и разновидности развития науки, управление развитием производства	4		2					2	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Нововведения как объект инновационного управления торговой деятельностью	4		2					2	Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
5.	Инновационная деятельность и маркетинг	4		2					2	Ситуационная задача Тестовые задания Задания «Кейс-стади»

6.	Организация инновационной деятельности торговой деятельности	4		2					2	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра	
7.	Механизмы государственного регулирования инновационной деятельности	5		2					3	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра	
8.	Функции и методы инновационной деятельности	8		4					4	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача	
<i>Зачет</i>										<i>Контроль</i>	
<i>Итого за семестр</i>		36		17					19		
<i>Всего</i>		36									

4.2 Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Тема занятия	Всего часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				Семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия лабораторные работы,	Коллоквиумы	Иные аналогичные занятия		
1.	Введение в дисциплину инновации в торговой деятельности	3		1					2	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания
2.	Объективная необходимость нововведений как особой науки – инноваций в торговой деятельности	3		1					2	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Тенденции и разновидности развития науки, управление развитием производства	5		1					4	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Нововведения как объект инновационного управления торговой деятельностью	5		1					4	Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
5.	Инновационная деятельность и маркетинг	5		1					4	Ситуационная задача Тестовые задания Задания «Кейс-стади»
6.	Организация инновационной	5		1					4	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра

	деятельности торговой деятельности									
7.	Механизмы государственного регулирования инновационной деятельности	5		1					4	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
8.	Функции и методы инновационной деятельности	5		1					4	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
Зачет										<i>Контроль</i>
Итого по дисциплине		36		8					28	
Всего										36

4.3 Заочная форма обучения

№ п/п	Тема занятия	Всего часов	В т.ч. занятия лекционного типа	В т.ч. занятия семинарского типа					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				Семинары	Практические занятия	Лабораторные занятия лабораторные работы,	Коллоквиумы	Иные аналогичные занятия		
1.	Введение в дисциплину инновации в торговой деятельности	3	1						2	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания
2.	Объективная необходимость нововведений как особой науки – инноваций в торговой деятельности	4							4	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Тенденции и разновидности развития науки, управление развитием производства	4							4	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Нововведения как объект инновационного управления торговой деятельностью	5	1						4	Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
5.	Инновационная деятельность и маркетинг	5	1						4	Ситуационная задача Тестовые задания Задания «Кейс-стади»

6.	Организация инновационной деятельности торговой деятельности	4						4	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
7.	Механизмы государственного регулирования инновационной деятельности	4						4	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
8.	Функции и методы инновационной деятельности	5	1					4	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
Итого по дисциплине		34	4					30	
<i>Зачет (групповая консультация в течение семестра, групповая консультация перед промежуточной аттестацией)</i>		2							
Всего		36							

Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

№ п/п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Выходные данные по стандарту	Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/ адрес доступа
I. Основная учебная литература				
1.	Баранчеев В.П.	Управление инновациями: Учебник	М.: Юрайт, 2019. - 720 с.	URL: https://www.bibli-online.ru/bcode/445971
2.	Гаврилов, Л. П.	Инновационные технологии в коммерции и бизнесе	М.: Юрайт, 2019. - 388 с.	URL: https://www.bibli-online.ru/bcode/425884
II. Дополнительная литература				
а) Дополнительная учебная литература				
1.	Магомедов А.М.	Экономика организаци й торговли : учебник для прикладног о бакалавриат а	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 323 с.	URL: https://www.bibli-online.ru/bcode/441445
2.	Гаврилов Л.П.	Организаци я коммерческ ой деятельност и: электронная коммерция	Москва : Издательство Юрайт, 2019.	URL: https://www.bibli-online.ru/bcode/442318

3.	Лузина Т. В.	Ценообразование во внешней торговле : учебник для вузов	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 278 с.	URL: https://www.biblio-online.ru/bcode/442217
4.	Кузьмина, Е. Е.	Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для прикладного бакалавриата	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 417 с.	URL: https://biblio-online.ru/bcode/431915
б) Официальные издания				
5.	Закон РФ от 7.02. 1992 №2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 18.07.2019) www.consultant.ru			
6.	Закон РФ от 28.12.2009 г. №381 – ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» www.consultant.ru			
7.	Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 N 98-ФЗ www.consultant.ru			
8.	Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ (последняя редакция от 12.05.2019) www.consultant.ru			
в) Периодические издания				
9.	Научно-практический журнал «Практический маркетинг»			
10.	Научно-практический журнал «Маркетинг в России и за рубежом»			
11.	Журнал «Управление магазином» http://www.trademanagement.ru			
12.	Журнал «Управление сбытом» http://www.sellings.ru			
13.	Журнал «Продавать! Техника продаж» http://www.tehnikaprodazh.ru			
г) Информационные базы данных				
14.	http:// www. rbc. ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)			
15.	http:// www. businesspress.ru - Деловая пресса;			
16.	http:// www. nta –rus. ru - Национальная торговая ассоциация			
17.	http:// www. rtpress. ru - Российская торговля			

Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа, обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", как на территории университета, так и вне ее.

Для освоения дисциплины «Инновации в торговой деятельности» могут быть использованы материалы следующих аналитических интернет-сайтов

1. [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
2. [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
3. [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;
4. [http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;
5. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
6. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;
7. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса;

Раздел 7. Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных

7.1. Лицензионное программное обеспечение, в том числе отечественного производства

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional
3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLCMedia player
5. 7-zip.

7.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

7.3. Перечень профессиональных баз данных

Перечень профессиональных баз данных и информационно - справочных систем по дисциплине включает:

Федеральный интернет-портал «Нанотехнологии и наноматериалы» - www.portalnano.ru;
Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов - <http://fcior.edu.ru>;

Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий № 5.5 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №2 литер «В»)

Перечень основного оборудования:

Комплект учебной мебели.

Доска меловая .

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» (www.biblioclub.ru), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.urait.ru).

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

2. Помещение для самостоятельной работы – помещение №4.5 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №2 литер «В»)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду.

3. Помещение для самостоятельной работы – помещение №1.1 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, ул. Джамалутдина Атаева, дом 5, корпус №2 литер «В»)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду.

Раздел 11. Образовательные технологии

Образовательная технология (технология в сфере образования) – это совокупность научно и практически обоснованных методов и инструментов для достижения запланированных результатов в области образования. Применение конкретных образовательных технологий в учебном процессе определяется спецификой учебной деятельности, ее информационно-ресурсной основы и видов учебной работы.

1. Традиционные образовательные технологии ориентируются на организацию образовательного процесса, предполагающую прямую трансляцию знаний от преподавателя к студенту (преимущественно на основе объяснительно - иллюстративных методов обучения). Учебная деятельность студента носит в таких условиях, как правило, репродуктивный характер. Примеры форм учебных занятий с использованием традиционных технологий:

- Информационная лекция – последовательное изложение материала в дисциплинарной логике, осуществляемое преимущественно вербальными средствами (монолог преподавателя).

- Семинар – эвристическая беседа преподавателя и студентов, обсуждение заранее подготовленных сообщений, проектов по каждому вопросу плана занятия с единым для всех перечнем рекомендуемой обязательной и дополнительной литературы.

- Практическое занятие – занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму.

2. Технологии проблемного обучения – организация образовательного процесса, которая предполагает постановку проблемных вопросов, создание учебных проблемных ситуаций для стимулирования активной познавательной деятельности студентов.

Примеры форм учебных занятий с использованием технологий проблемного обучения:

- проблемная лекция – изложение материала, предполагающее постановку проблемных и дискуссионных вопросов, освещение различных научных подходов, авторские комментарии, связанные с различными моделями интерпретации изучаемого материала;

- лекция «вдвоем» (бинарная лекция) – изложение материала в форме диалогического общения двух преподавателей (например, реконструкция диалога представителей различных научных школ, «ученого» и «практика» и т.п.);

- практическое занятие в форме практикума – организация учебной работы, направленная на решение комплексной учебно-познавательной задачи, требующей от студента применения как научно-теоретических знаний, так и практических навыков;

- практическое занятие на основе кейс-метода («метод кейсов», «кейс - стади») – обучение в контексте моделируемой ситуации, воспроизводящей реальные условия научной, производственной, общественной деятельности. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

3. Игровые технологии – организация образовательного процесса, основанная на реконструкции моделей поведения в рамках предложенных

сценарных условий. Примеры форм учебных занятий с использованием игровых технологий:

- деловая игра – моделирование различных ситуаций, связанных с выработкой и принятием совместных решений, обсуждением вопросов в режиме «мозгового штурма», реконструкцией функционального взаимодействия в коллективе и т.п.;

- ролевая игра – имитация или реконструкция моделей ролевого поведения в предложенных сценарных условиях.

4. Технологии проектного обучения – организация образовательного процесса в соответствии с алгоритмом поэтапного решения проблемной задачи или выполнения учебного задания. Проект предполагает совместную учебно - познавательную деятельность группы студентов, направленную на выработку концепции, установление целей и задач, формулировку ожидаемых результатов, определение принципов и методик решения поставленных задач, планирование хода работы, поиск доступных и оптимальных ресурсов, поэтапную реализацию плана работы, презентацию результатов работы, их осмысление и рефлексию.

Основные типы проектов:

- исследовательский проект – структура приближена к формату научного исследования (доказательство актуальности темы, определение научной проблемы, предмета и объекта исследования, целей и задач, методов, источников, выдвижение гипотезы, обобщение результатов, выводы, обозначение новых проблем);

- творческий проект, как правило, не имеет детально проработанной структуры; учебно-познавательная деятельность студентов осуществляется в рамках рамочного задания, подчиняясь логике и интересам участников проекта, жанру конечного результата (газета, фильм, праздник и т.п.);

- информационный проект – учебно-познавательная деятельность с ярко выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации о каком-то объекте, ознакомление участников проекта с этой информацией, ее анализ и обобщение для презентации более широкой аудитории).

5. Интерактивные технологии – организация образовательного процесса, которая предполагает активное и нелинейное взаимодействие всех участников, достижение на этой основе лично значимого для них образовательного результата. Наряду со специализированными технологиями такого рода принцип интерактивности прослеживается в большинстве современных образовательных технологий. Интерактивность подразумевает субъект-субъектные отношения в ходе образовательного процесса и, как следствие, формирование саморазвивающейся информационно-ресурсной среды.

Примеры форм учебных занятий с использованием специализированных интерактивных технологий:

- лекция «обратной связи» – лекция-провокация (изложение материала с заранее запланированными ошибками), лекция-беседа, лекция-дискуссия, лекция – пресс-конференция;

- семинар-дискуссия – коллективное обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы, выявление мнений в группе;

- мозговой штурм;

- работа в малых группах;

- дебаты;

- круглый стол и др.

6. Информационно-коммуникационные образовательные технологии – организация образовательного процесса, основанная на применении специализированных программных сред и технических средств работы с информацией.

Примеры форм учебных занятий с использованием информационно - коммуникационных технологий: - лекция-визуализация – изложение содержания сопровождается презентацией (демонстрацией учебных материалов, представленных в различных знаковых системах, в т.ч. иллюстративных, графических, аудио- и видеоматериалов);

- практическое занятие в форме презентации – представление результатов проектной или исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред.