

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утверждена
решением Ученого
совета ДГУНХ,
протокол №11
от 30 мая 2019 г.*

Кафедра «Маркетинг и коммерция»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ»

Направление подготовки – 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО,

профиль подготовки «Маркетинг»

Уровень высшего образования - бакалавриат

Форма обучения – очная, заочная

Махачкала-2019

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 «Организация торговли» разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» ноября 2015 г. №1334, 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, программ магистратуры».

Рабочая программа дисциплины «Организация торговли» размещена на сайте www.dgunh.ru

Хасбулатова Б.М. Рабочая программа дисциплины «Организация торговли» для направления 38.03.06 Торговое дело, профиль «Маркетинг» – Махачкала: ДГУНХ, 2019г., 20 с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 29 мая 2019 г.

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

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 23 мая 2019 г., протокол № 10

Содержание

Раздел 1.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	4
Раздел 2.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
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	12
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
	Лист актуализации рабочей программы	19

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Целью изучения дисциплины «Организация торговли» является формирование у студентов комплекса знаний и практических навыков в освоении теоретических знаний в области организации торговой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли, а также приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности на предприятиях сферы потребительского рынка и формирование необходимых компетенций в области торговой профессиональной деятельности бакалавров по направлению «Торговое дело» профиля «Маркетинг».

Задачами изучения дисциплины «Организация торговли» являются:

- изучение требований к организации и осуществлению торговой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- освоение информационно-методического обеспечения торговой деятельности разных видов торговых предприятий с целью ее оптимизации;
- овладение методами планирования и организации процессов закупки, поставки, товародвижения и продаж товаров на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- освоение методов управления товарным ассортиментом с учетом вида и типа торгового предприятия;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов торгово- посреднического звена.

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

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
ПК-8	готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине Компонентный состав компетенций

код и формулировка а компетенции	компонентный состав компетенции		
	знать:	уметь:	владеть:
ПК: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ			
ПК-7: способность	этапы организации и планирования	организовывать и планировать	навыками оценки

организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи (сбыта) товаров – З-1	материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу (сбыт) товаров – У-1	эффективности процесса управления товарными запасами- В-1
ПК-8: готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	содержание и этапы процесса торгового обслуживания на предприятии – З-2	оценить и обеспечить уровень качества торгового обслуживания на предприятии – У-2	методами оценки уровня качества торгового обслуживания на предприятии – В-2

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

код компетенции	Этапы формирования компетенций				
	Тема 1. Понятие торговой деятельности	Тема 2. Сфера применения торговой деятельности	Тема 3. Особенности деятельности в оптовой торговле	Тема 4. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле	Тема 5. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие
ПК-7	+	+	+	+	+
ПК-8	+	+	+	+	+

код компетенции	Этапы формирования компетенций				
	Тема 6. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж	Тема 7. Особенности работы предприятий розничной торговли	Тема 8. Организация и управление деятельностью предприятия розничной	Тема 9. Инновации в торговой деятельности	Тема 10. Организация и управление торгово-посреднической

	товаров		торговли		деятельность на рынке товаров
ПК-7	+	+	+	+	+
ПК-8	+	+	+	+	+

Раздел 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.ДВ.8 «Организация торговли» относится к вариативной части Блока Б1.В.ДВ.8 учебного плана по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиля «Маркетинг» и преподается на 3 курсе.

Изучение данной дисциплины опирается на знания, умения и навыки, полученные в ходе освоения таких дисциплин, как «Маркетинг», «Основы маркетинга и предпринимательства», «Маркетинг торговой деятельности», «Менеджмент». В свою очередь, изучение дисциплины «Организация торговли» является необходимой основой для овладения знаниями по освоению таких дисциплин, как «Организация технология и проектирование предприятий», «Коммерческая деятельность», «Маркетинг в отраслях и сферах деятельности», «Маркетинговые коммуникации», «Мерчендайзинг».

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 6 зачетные единицы.

Для очной формы обучения:

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет 99 часа, в том числе:

На занятия лекционного типа - 49 ч.

На занятия семинарского типа -50 ч.

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся -117 ч.

Форма промежуточной аттестации: *зачет*

Для заочной формы обучения:

Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) составляет **10 часов**, в том числе:

На занятия лекционного типа – **4 ч.**

На занятия семинарского типа –**6 ч.**

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся - **204 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

Для очной формы обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости.
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1.	Понятие торговой деятельности	17	4		8				5	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача
2.	Сфера применения торговой деятельности	17	4		8				5	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Особенности деятельности в оптовой торговле	17	4		8				5	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле	19	5		8				6	Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
	Зачет	2			2					
	Итого за 5 семестр	72	17		34				21	
5.	Товарно-ассортиментная политика в оптовой	23	5		2				16	Ситуационная задача Тестовые задания

	торговле и ее составляющие								Задания «Кейс-стади»
6.	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров	23	5		2			16	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
7.	Особенности работы предприятий розничной торговли	23	5		2			16	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
8.	Организация и управление деятельностью предприятия розничной торговли	23	5		2			16	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача
9.	Инновации в торговой деятельности	24	6		2			16	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
10.	Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров	26	6		4			16	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Типовые задачи
	Зачет	2			2				
	Итого за 6 семестр	144	32		16			96	
	Всего							216	

Для заочной формы обучения

№ п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в т.ч. лекционного типа	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости. Форма промежуточной аттестации
				семинары	практические занятия	Лабораторные занятия (лабораторные работы, лабораторный практикум)	коллоквиумы	иные аналогичные занятия		
1.	Понятие торговой деятельности	21	1						20	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача
2.	Сфера применения торговой деятельности	21	1						20	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
3.	Особенности деятельности в оптовой торговле	21	1						20	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
4.	Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле	21	1						20	Вопросы для обсуждения Тестовые задания Деловая игра
5.	Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле и ее составляющие	21	1		1				20	Ситуационная задача Тестовые задания Задания «Кейс-стади»
6.	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров	21	1		1				20	Вопросы для обсуждения Написание реферата

										Деловая игра
7.	Особенности работы предприятий розничной торговли	21			1				20	Вопросы для обсуждения Написание реферата Деловая игра
8.	Организация и управление деятельностью предприятия розничной торговли	21			1				20	Вопросы для обсуждения. Тестовые задания Ситуационная задача
9.	Инновации в торговой деятельности	23			1				22	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача Задания «Кейс-стади»
10.	Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров	23			1				22	Вопросы для обсуждения Ситуационная задача
	<i>ИТОГО ПО ДИСЦИПЛИНЕ</i>	214	4		6				204	
	<i>ЗАЧЕТ</i>	2								
	<i>ВСЕГО</i>	216								

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
І. Основная учебная литература				
1.	Магомедов, А. М.	Экономика организаци й торговли : учебник для прикладног о бакалавриат а	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 323 с.	https://urait.ru/bcode/441445
2.	Шакланова, Р. И.	Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 468 с.	https://urait.ru/bcode/425898
ІІ. Дополнительная литература				
а) Дополнительная учебная литература				
3.	Гаврилов Л.П.	Организаци я коммерческ ой деятел ьности: электронная коммерция	Москва : Издательство Юрайт, 2019.	https://www.urait.ru/bcode/442318
4.	Лузина Т. В.	Ценообразо вание во внешней торговле :	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 278 с.	https://www.urait.ru/bcode/442217

		учебник для вузов		
5.	Кузьмина, Е. Е.	Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для прикладного бакалавриата	Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 417 с.	https://urait.ru/bcode/431915
6.	Грибанова, И.В.	Организация и технология торговли. : Учебник	Минск : РИПО, 2016. - 204 с.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463609
7.	Башаримова С.И.	Организация торговли. Практикум	Минск : РИПО, 2014. - 296 с.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463534
8.	Дашков, Л.П.	Организация и управление коммерческой деятельностью. Учебник	Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 400 с.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757
б) Официальные издания				
9.	Закон РФ от 7.02. 1992 №2300-1 «О защите прав потребителей» (ред. от 18.07.2019) www.consultant.ru			
10.	Закон РФ от 28.12.2009 г. №381 – ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» www.consultant.ru			
11.	Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 N 98-ФЗ www.consultant.ru			
12.	Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ (последняя редакция от 12.05.2019) www.consultant.ru			
в) Периодические издания				

13.	Научно-практический журнал «Практический маркетинг»
14.	Научно-практический журнал «Маркетинг в России и за рубежом»
15.	Журнал «Управление магазином» http://www.trademanagement.ru
16.	Журнал «Управление сбытом» http://www.sellings.ru
17.	Журнал «Продавать! Техника продаж» http://www.tehnikaprodazh.ru
г) Информационные базы данных	
18.	http:// www. rbc. ru – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера)
19.	http:// www. businesspress.ru - Деловая пресса;
20.	http:// www. nta –rus. ru - Национальная торговая ассоциация
21.	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 и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система 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 «Организация торговли» могут быть использованы материалы следующих аналитических интернет-сайтов

- [http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;
- [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;
- [http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;
- [http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;
- [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
- [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;
- [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. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения

1. Windows 10
2. Microsoft Office Professional

3. Adobe Acrobat Reader DC
4. VLCMedia player
- 5.7-zip

7.2. Перечень информационных справочных систем

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

7.3. Перечень профессиональных баз данных

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

- База данных Министерства промышленности и торговли РФ. - Режим доступа: Министерства: <http://www.minprom.gov.ru>;

-База данных Торгово-промышленной Палаты РФ. - Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>;

- -База данных Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов (уполномоченным по ведению сайта является Минэкономразвития России). - Режим доступа: www.zakupki.gov.ru;

- -База данных Федеральной службы по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (Роспатента). - Режим доступа: <http://www.fips.ru/rospatent/index.htm>;

- -Базы данных Министерства экономического развития и торговли России www.economy.gov.ru;

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

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации - аудитория № 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 №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 №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 9. 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.

ЛИСТ АКТУАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Рабочая программа пересмотрена,
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « 30 » мая 2020 г. № 11
Зав. кафедрой 

Рабочая программа пересмотрена,
обсуждена и одобрена на заседании кафедры

Протокол от « 29 » мая 2021 г. № 10
Зав. кафедрой 