

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Котова Лариса Анатольевна
Должность: Директор филиала
Дата подписания: 28.05.2026 16:25:46
Уникальный программный ключ:
10730ffe6b1ed036b744b6e9d97700b86e5c04a7

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский технологический университет «МИСИС»
Новотроицкий филиал

Приложение 4

к ОПОП ВО 38.03.01 Экономика
Прикладная экономика и финансы

Рабочая программа дисциплины

Коммерческая деятельность

Закреплена за подразделением **Кафедра гуманитарных и социально-экономических наук (Новотроицкий филиал)**

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Образовательная программа 38.03.01 Экономика / Прикладная экономика и финансы

Квалификация **бакалавр**

Форма обучения **очно-заочная**

Общая трудоемкость **3 ЗЕТ**

Виды контроля на курсах:

Часов по учебному плану **108**

зачет 4
контрольная работа 4

Распределение часов дисциплины по курсам

Курс	4		Итого	
	уп	рп		
Лекции	8	8	8	8
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	16	16	16	16
Контактная работа	16	16	16	16
Сам. работа	88	88	88	88
В том числе сам. работа в рамках ФОС		22		
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

Программу составил(и):

Рабочая программа дисциплины

Коммерческая деятельность

Составлен на основании учебного плана:

38.03.01_25_Экономика_ПрПЭ_очно-заоч..plx, утвержденного Ученым советом НИТУ МИСИС в составе соответствующей ОПОП ВО 38.03.01 Экономика Прикладная экономика и финансы протокол от 27.11.2025 №68.

Рабочая программа одобрена на заседании

Кафедра гуманитарных и социально-экономических наук (Новотроицкий филиал)

Протокол от 11.03.2026 г., №3.

Руководитель подразделения Измайлова Анна Сергеевна.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ

1.1	освоение теоретических положений и методологии эффективной коммерческой деятельности производственного предприятия и учреждений и организаций непромышленной сферы в условиях рынка, необходимых для формирования квалифицированных специалистов.
-----	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2. МЕСТО В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Блок ОП:		Б1.В
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
2.1.1	Экономика труда	
2.1.2	Маркетинг	
2.1.3	Основы работы в цифровой среде	
2.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
2.2.1	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
2.2.2	Делопроизводство и документооборот	

3. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ФОРМИРУЕМЫМИ КОМПЕТЕНЦИЯМИ

ПК-1: Способен использовать цифровые технологии при решении задач профессиональной деятельности, оценивать их эффективность, сравнивать между собой, выбирать наиболее подходящий вариант, участвовать в проектировании цифровых сервисов и их тестировании	
Знать:	
ПК-1-31 - основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;- - методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы;	
ПК-3: Способен осуществлять коммерческую деятельность организации в соответствии с действующим законодательством, используя базовые знания маркетинга, а также современные способы продвижения продукции, в т.ч. в социальных сетях, оценивать эффективность каналов сбыта, оптимизировать деятельность в соответствии с целями организации	
Знать:	
ПК-3-31 - договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением; - государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	
ПК-1: Способен использовать цифровые технологии при решении задач профессиональной деятельности, оценивать их эффективность, сравнивать между собой, выбирать наиболее подходящий вариант, участвовать в проектировании цифровых сервисов и их тестировании	
Уметь:	
ПК-1-У1 осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.	
ПК-3: Способен осуществлять коммерческую деятельность организации в соответствии с действующим законодательством, используя базовые знания маркетинга, а также современные способы продвижения продукции, в т.ч. в социальных сетях, оценивать эффективность каналов сбыта, оптимизировать деятельность в соответствии с целями организации	
Уметь:	
ПК-3-У1 - использовать полученные знания при организации и управлении коммерческой деятельности в работе предприятия, в частности должен организовать процесс закупки и продажи товаров; -выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение.	
ПК-1: Способен использовать цифровые технологии при решении задач профессиональной деятельности, оценивать их эффективность, сравнивать между собой, выбирать наиболее подходящий вариант, участвовать в проектировании цифровых сервисов и их тестировании	
Владеть:	
ПК-1-В1 - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; - умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации.	

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Формируемые индикаторы компетенций	Литература и эл. ресурсы	Примечание	КМ	Выполняемые работы
-------------	-------------------------------------------	----------------	-------	------------------------------------	--------------------------	------------	----	--------------------

	Раздел 1. Теоретические основы коммерческой деятельности							
1.1	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности /Лек/	4	2	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
1.2	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности /Пр/	4	2	ПК-1-У1 ПК-1-В1 ПК-3-У1	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
1.3	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности /Ср/	4	2	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
1.4	Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг. Коммерческие сделки /Лек/	4	2	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
1.5	Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг. Коммерческие сделки /Пр/	4	2	ПК-1-У1 ПК-1-В1 ПК-3-У1	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
1.6	Контракты купли-продажи /Ср/	4	4	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
1.7	Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг. Коммерческие сделки /Ср/	4	6	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
	Раздел 2. Банки и их роль в коммерческой деятельности							
2.1	Роль банков в коммерческой деятельности /Лек/	4	2	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
2.2	Роль банков в коммерческой деятельности /Ср/	4	2	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
2.3	Организация и техника операций на товарных биржах, аукционах, торгах, ярмарках /Пр/	4	2	ПК-1-У1 ПК-1-В1 ПК-3-У1	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
2.4	Организация и техника операций на товарных биржах, аукционах, торгах, ярмарках /Ср/	4	2	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
2.5	Особенности коммерческой деятельности на различных рынках /Ср/	4	6	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
	Раздел 3. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности							
3.1	Государственное и международное регулирование коммерческой и предпринимательской деятельности /Ср/	4	6	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
3.2	Эффективность коммерческой деятельности предприятия /Лек/	4	2	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			

3.3	Этапы выхода на внешний рынок. Внешнеторговый контракт /Пр/	4	2	ПК-1-У1 ПК-1-В1 ПК-3-У1	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
3.4	Условия поставки товаров и перемещение их через границу. Подготовка контрольной работы /Ср/	4	10	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
3.5	Методы определения цены экспортных и импортных товаров. Особенности ценообразования на мировом рынке /Ср/	4	9	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
3.6	Торговые посредники и их деятельность на зарубежном рынке. Основные мировые биржи и аукционы. Международные торги /Ср/	4	9	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			
3.7	Выполнение контрольной работы /Ср/	4	4	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			Р1
3.8	Подготовка к зачету, зачет /Ср/	4	6	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3		КМ1	
	Раздел 4. Подготовка к контрольным мероприятиям и выполняемым работам							
4.1	Объем часов самостоятельной работы на подготовку к КМ /Ср/	4	10	ПК-1-31 ПК-3-31	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3		КМ1	
4.2	Объем часов самостоятельной работы на подготовку к ВР /Ср/	4	12	ПК-1-У1 ПК-1-В1 ПК-3-У1	Л1.1Л2.1 Э1 Э2 Э3			Р1

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

5.1. Контрольные мероприятия (контрольная работа, тест, коллоквиум, экзамен и т.п), вопросы для самостоятельной подготовки

Код КМ	Контрольное мероприятие	Проверяемые индикаторы компетенций	Вопросы для подготовки
КМ1	Вопросы для самостоятельной подготовки	ПК-1-31;ПК-3-31	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение коммерческой деятельности как категории рыночной экономики. 2. Структура коммерческой деятельности во взаимодействии с внешней средой. 3. Субъекты коммерческой деятельности - коммерческие организации (предприятия), их особенности. 4. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны. 5. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования. 6. Товарный знак и его использование в целях рекламы. 7. Основные виды торгово-промышленных выставок и ярмарок. 8. Потребительская оценка товаров на рынке. 9. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия. 10.Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров. Методы ценообразования. 11.Классификация субъектов коммерческой деятельности по виду хозяйственной деятельности и характеру проведения операций на рынке. 12.Методические подходы к выбору товаров при их закупке и сбыте. 13. Факторы, влияющие на процесс формирования ассортимента. Управление товарной номенклатурой и ее

		<p>количественная оценка.</p> <p>14. Определение объемов закупок и продаж товаров: методы, их сущность и технология расчетов.</p> <p>15. Проведение коммерческих переговоров и заключение договоров купли-продажи товаров.</p> <p>16. Коммерческие взаиморасчеты: способы и формы расчетов, их влияние на коммерческую устойчивость предприятия.</p> <p>17. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия. 18. Формирование и планирование товарных запасов. 19. Оптимальные объемы запасов и наличности, методы их определения. 20. Управление товарными запасами и скоростью товарооборота.</p> <p>21. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров. 22. Принципы и формы товародвижения, каналы распределения и их выбор.</p> <p>23. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.</p> <p>24. Сервисное обслуживание. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности. Классификация и сертификация услуг. Управление качеством услуг.</p> <p>25. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), согласование условий договора, порядок заключения и исполнения.</p> <p>26. Виды договоров купли-продажи, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг. 27. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами купли-продажи.</p> <p>28. Функции банков в коммерческой деятельности предприятий. Основные критерии выбора банка для коммерческих предприятий.</p> <p>29. Формирование кредитных ресурсов и их структуры коммерческими предприятиями.</p> <p>30. Роль банков в организации электронной торговли.</p> <p>31. Организация биржевой торговли. Товарная биржа и ее функции. Виды и цели биржевых сделок. Техника проведения биржевых операций.</p> <p>32. Организация торговли товарами на аукционах и торгах.</p> <p>33. Понятие ярмарок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок. Виды заключаемых сделок.</p> <p>34. Особенности коммерческой деятельности на различных рынках.</p> <p>35. Развитие фирменной торговли и анализ основных элементов фирменного стиля. 36. Правовая и нормативная база государственного регулирования коммерческой и предпринимательской деятельности.</p> <p>37. Правила торговли на внутреннем и зарубежном рынках потребительских товаров. 38. Товарооборот, цены и тарифы в торговле.</p> <p>39. Ввоз и вывоз товаров. Ставка налога и импортная пошлина.</p> <p>40. Денежные расчеты при осуществлении торговых операций.</p> <p>41. Эффективность коммерческой деятельности предприятия на внешнем рынке. 42. Этапы выхода предприятия на внешний рынок.</p> <p>43. Внешнеторговый контракт и его содержание.</p> <p>44. Базисные условия поставки товаров и перемещение их через границу. 45. Методы определения цены экспортных и импортных товаров.</p> <p>46. Особенности ценообразования на мировом рынке.</p> <p>47. Торговые посредники и их роль во внешнеэкономической деятельности. 48. Основные мировые биржи и аукционы.</p> <p>49. Торговая реклама - ее основные цели, содержание и особенности. 50. Основные средства рекламы, используемые в коммерческой деятельности. 51. Международные торги и особенности их деятельности.</p> <p>52. Арбитраж, его роль и основные функции. 53. Страхование и кредитование в международной торговле.</p> <p>54. Организация коммерческой деятельности в сфере рекламы, ее особенности.</p>
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

5.2. Перечень работ, выполняемых по дисциплине (Курсовая работа, Курсовой проект, РГР, Реферат, ЛР, ПР и т.п.)			
Код работы	Название работы	Проверяемые индикаторы компетенций	Содержание работы

P1	Контрольная работа	ПК-1-У1;ПК-1-В1;ПК-3-У1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики: содержание, цели, формирование. 2. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынках товаров. 3. Организационный аспект формирования коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг. 4. Рекламное и выставочное дело, их роль в коммерческой деятельности. 5. Основные средства рекламы и возможности их использования во внешнеэкономической деятельности. 6. Товарный знак и его использование в целях рекламы. 7. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг. 8. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка, на результативность деятельности коммерческого предприятия. 9. Риск в торговле товарами, его оценка и распределение между сторонами коммерческих договоров/ сделок. 10. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями на рынках. 11. Методология исследования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения. 12. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка. 13.Прогнозная оценка спроса на внутреннем (зарубежном) рынке товаров. 14. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях конкуренции на внутреннем и зарубежном рынках. 15. Организационные аспекты закупки и поставки товаров, решение спорных вопросов. 16. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности. 17. Организация и управление процессами товародвижения, особенности поставки зарубежных товаров. 18. Организация и управление процессом продажи товаров в коммерческом предприятии в условиях конкуренции. 19. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях. 20. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности. 21. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах. 22.Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий на внешнем рынке. 23.Оптовая торговля в системе рынка и развитие ее организационных форм. 24.Определение роли и задач торгово-посреднического звена во внешнеэкономической деятельности. 25.Коммерческая стратегия биржевой торговли на рынках России. 26.Организация торговли товарами на аукционах в России и зарубежных странах. 27.Организация и технология коммерческих операций на торгах (тендерах). 28.Организация выставочного дела на рынке России и за рубежом. 29.Роль банков в организации коммерческой деятельности предприятия. 30.Организация электронной торговли на различных рынках. 31. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства в России и зарубежных странах. 32. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка. 33.Предпринимательская деятельность предприятий на внешнем рынке. 34.Современные разработки организационных схем управления предприятием и трудовыми коллективами, отечественный и
----	--------------------	-------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

5.3. Оценочные материалы, используемые для экзамена (билеты, тесты и т.п.)

Экзамен по дисциплине не предусмотрен

5.4. Методика оценки освоения дисциплины (модуля, практики. НИР)

Перечень видов оценочных средств

Условие получения зачета - выполнение всех видов запланированных работ:

- тестирования (более 60% правильных ответов в каждом тесте)
- контрольной работы.

Критерии оценки выполнения контрольной работы:

Подготовленная и оформленная в соответствии с требованиями контрольная работа оценивается преподавателем по следующим критериям:

- достижение поставленной цели и задач исследования (новизна и актуальность поставленных в работе проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования, правильность выбора методов решения задач и реализации цели; соответствие выводов решаемым задачам, поставленной цели, убедительность выводов);
- уровень эрудированности автора по изученной теме (знание автором состояния изучаемой проблематики, цитирование источников, степень использования в работе результатов исследований);
- личные заслуги автора (новые знания, которые получены помимо образовательной программы, новизна материала и рассмотренной проблемы, научное значение исследуемого вопроса);
- культура письменного изложения материала (логичность подачи материала, грамотность автора)
- культура оформления материалов работы (соответствие всем стандартным требованиям);
- знания и умения на уровне требований данной дисциплины: знание фактического материала, усвоение общих понятий и идей;
- степень обоснованности аргументов и обобщений (полнота, глубина, всесторонность раскрытия темы, корректность аргументации и системы доказательств, способность к обобщению);
- качество и ценность полученных результатов (степень завершенности исследования, спорность или однозначность выводов);
- использование литературных источников.

Объективность оценки работы преподавателем заключается в определении ее положительных и отрицательных сторон, по совокупности которых он окончательно оценивает представленную работу.

При положительном заключении работа оценивается по системе зачтено/не зачтено, о чем делается соответствующая запись.

При отрицательной рецензии работа возвращается на доработку с последующим представлением на повторную проверку с приложением замечаний, сделанных преподавателем.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**6.1. Рекомендуемая литература****6.1.1. Основная литература**

	Авторы, составители	Заглавие	Библиотека	Издательство, год
Л1.1	Т.Г.Морозова	Государственное регулирование экономики: Учеб.пособие		М.:ЮНИТИ, 2002

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Библиотека	Издательство, год
Л2.1	Л.Е.Басовский, Е.Н.Басовская	Маркетинг: Учеб.пособие		М.: ИНФРА-М, 2010

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Э1	eLIBRARY.RU - НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА	https://elibrary.ru
Э2	Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»	https://cyberleninka.ru/?from&ysclid=mnyza6bjt45902386
Э3	НФ НИТУ "МИСИС"	https://nf.misis.ru/

6.3 Перечень программного обеспечения

П.1	Microsoft Teams
П.2	Браузер Yandex

6.4. Перечень информационных справочных систем и профессиональных баз данных

И.1	1. Информационно - правовая система Гарант
И.2	2. Справочная правовая система Консультант Плюс

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Ауд.	Назначение	Вид	Оснащение
------	------------	-----	-----------

136	Учебная аудитория для занятий лекционного типа, практических занятий	Лек	1 шт. - Стойка мобильная ONKRON; 1 шт. - Телевизор LED Hisense; 1 шт. - Logitech ConferenceCamGrou (система для проведения видео конференций); 1 шт. - Интерактивная жк-панель NEWLINE TT; 1 шт. - Ноутбук HP250G; 1 шт. - Колонки B&K SP-09; 1 шт. - Коммутатор D-Link; 13 шт. - Стол студенческий; 18 шт. - Стулья; 2 шт. - Жалюзи.
-----	----------------------------------------------------------------------	-----	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Освоение дисциплины предполагает как проведение традиционных аудиторных занятий, так и работу в электронной информационно-образовательной среде (ЭИОС), в электронном курсе по дисциплине. Электронный курс позволяет использовать специальный контент и элементы электронного обучения и дистанционных образовательных технологий. Используется преимущественно для асинхронного взаимодействия между участниками образовательного процесса посредством сети «Интернет».

Чтобы эффективно использовать возможности электронного курса, а соответственно и успешно освоить дисциплину, нужно:

- 1) зарегистрироваться на курс;
- 2) ознакомиться с содержанием курса, вопросами для самостоятельной подготовки, условиями допуска к аттестации, формой промежуточной аттестации (зачет/экзамен), критериями оценивания и др.;
- 3) изучать учебные материалы, размещенные преподавателем. В т.ч. пользоваться литературой, рекомендованной преподавателем, переходя по ссылкам;
- 4) пользоваться библиотекой, в т.ч. для выполнения письменных работ (контрольные, домашние работы, курсовые работы/проекты);
- 5) ознакомиться с заданием к письменной работе, сроками сдачи, критериями оценки. В установленные сроки выполнить работу(ы), подгрузить файл работы для проверки. Рекомендуется называть файл работы следующим образом (название предмета (сокращенно), группа, ФИО, дата актуализации (при повторном размещении)). Например, Коммерческая деятельность_Иванов_И.И._БЭК-25оз_20.04.2025. Если работа содержит рисунки, формулы, то с целью сохранения форматирования ее нужно подгружать в pdf формате.

Работа, размещаемая в электронном курсе для проверки, должна:

- содержать все структурные элементы: титульный лист, введение, основную часть, заключение, список источников, приложения (при необходимости);
- быть оформлена в соответствии с требованиями.

Преподаватель в течение установленного срока (не более десяти дней) проверяет работу и размещает в комментариях к заданию рецензию. В ней он указывает как положительные стороны работы, так замечания. При наличии в рецензии замечаний и рекомендаций, нужно внести поправки в работу, отправить ее заново для повторной проверки. При этом важно следить за сроками, в течение которых должно быть выполнено задание. При нарушении сроков, указанных преподавателем, возможность направить работу остается, но система выводит сообщение о нарушении сроков. По окончании семестра загрузить работу не получится;

- 6) пройти тестовые задания, освоив рекомендуемые учебные материалы
- 7) отслеживать свою успеваемость;
- 8) читать объявления, размещаемые преподавателем, давать обратную связь;
- 9) создавать обсуждения и участвовать в них (обсуждаются общие моменты, вызывающие вопросы у большинства группы);
- 10) проявлять регулярную активность на курсе.

Преимущественно для синхронного взаимодействия между участниками образовательного процесса посредством сети «Интернет» используется Microsoft Teams (MS Teams). Чтобы полноценно использовать его возможности нужно установить приложение MS Teams на персональный компьютер и телефон. Старостам нужно создать группу в MS Teams.

Участие в группе позволяет:

- слушать лекции;
- работать на практических занятиях;
- быть на связи с преподавателем, задавая ему вопросы или отвечая на его вопросы в общем чате группы в рабочее время с 9.00 до 17.00;
- осуществлять совместную работу над документами (вкладка «Файлы»).

При проведении занятий в дистанционном синхронном формате нужно всегда работать с включенной камерой.

Исключение – если преподаватель попросит отключить камеры и микрофоны в связи с большими помехами. На аватарках должны быть исключительно деловые фото.

При проведении лекционно-практических занятий ведется запись. Это дает возможность просмотра занятия в случае невозможности присутствия на нем или при необходимости вновь обратиться к материалу и заново его просмотреть.