



Нестеренко
Ирина
Юрьевна

Подписано цифровой
подписью: Нестеренко
Ирина Юрьевна
Дата: 2025.05.12 10:47:54
+05'00'

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора Ур СЭИ
(филиал) ОУП ВО «АТиСО» по УиВР

 О.В. Зубкова

«18» марта 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Организация и осуществление продаж

(название дисциплины в соответствии с учебным планом)

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

38.02.08 Торговое дело

(код профессии, специальности СПО)

Специалист торгового дела

(наименование квалификации)

Кафедра: менеджмента и управления персоналом

Разработчики программы: к.э.н., доцент кафедры МиУП И.Д. Голышев

Программа обсуждена на заседании кафедры МиУП
протокол № 6 от «06» марта 2025 г.

Заведующий кафедрой МиУП



Е.В. Маскайкина

«06» марта 2025 г.

Оглавление

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА, КУРСА, ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА	3
4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
5.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	5
5.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины	6
6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	9
6.2. Информационное обеспечение реализации программы	9
7 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА, КУРСА, ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация и осуществление продаж» является частью профессионального цикла программы подготовки специалистов среднего звена в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения учебной дисциплины: освоить организацию и осуществление продаж в торговой деятельности.

Задачи изучения учебной дисциплины: приобретение системных знаний об организации и осуществлении продаж в организациях торговли.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Учебная дисциплина «Организация и осуществление продаж» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных студентами при изучении дисциплин ОП.07 Основы бухгалтерского учета, ОП.08 Менеджмент, ОП.11 Экономика организации.

Знания, умения и навыки, полученные студентами при изучении данной дисциплины, будут использованы при изучении дисциплин ПМ.02 Организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли, ПМ.03 Осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами и подготовке дипломного проекта (работы).

4. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся должен освоить следующие компетенции:

ПК. 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.

ПК. 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

ПК. 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

ПК. 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

ПК. 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

Таким образом, в результате изучения дисциплины обучающийся должен:

владеть навыками:

- применения методик идентификации ассортиментной принадлежности потребительских товаров;
- решения задач классификации и кодирования потребительских товаров, в том числе с помощью цифровых технологий;
- применения технических регламентов и национальных стандартов для оценки маркировки потребительских товаров;
- осуществления контроля над обеспечением оптимальных условия хранения и реализации потребительских товаров;

- выявления дефектов, вызывающих ухудшение качественных и количественных характеристик потребительских товаров;
- разработки мероприятий по предупреждению и сокращению потерь товаров;
- выявления современных тенденций в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
- подбора необходимых нормативно-технических документов для оценки качества и организации экспертизы товаров с использованием современных баз данных;
- организации подготовки и проведения экспертизы потребительских товаров и оформления ее результатов;
- оценки качественных и количественных характеристик товаров на соответствие требованиям нормативно-технической документации;
- регистрации данных о соответствии качества поступающих в организацию товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
- систематизации данных о фактическом уровне качества товаров;
- оформления документов для предъявления претензий к поставщикам о несоответствии качества поступивших товаров техническим регламентам, стандартам (техническим условиям), условиям поставок и договоров;
- анализа ассортимента товаров и ассортиментной политики торгового предприятия, в том числе с применением современных цифровых технологий.

Уметь (умения):

- У1 применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;
- У2 идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
- У3 оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с требованиями технических регламентов и национальных стандартов;
- У4 идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;
- У5 применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности;
- У6 устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
- У7 выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;
- У8 реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров;
- У9 обобщать и анализировать современный российский и зарубежный опыт в области обеспечения качества и безопасности товаров, в том числе с использованием аналитики больших данных;
- У10 проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов;
- У11 организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;
- У12 анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологий формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах.

Знать (знания):

- 31 классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;
- 32 методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий;
- 33 обязательных требований к маркировке потребительских товаров;
- 34 основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров;

- 35 технические требования и градации качества потребительских товаров,
установленных в нормативно-технической документации;
36 факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров;
37 условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров;
38 дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения;
39 законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического
регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия;
310 основные методы оценки качества и безопасности потребительских товаров;
311 организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов;
312 сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и
безопасности товаров;
313 ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его
формирование;
314 приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров;
315 основные положения категорийного менеджмента;
316 специфику процесса управления в категорийном менеджменте;
317 алгоритм разработки ассортиментной матрицы товарной категории;
318 порядок формирования категорий в ассортименте
319 классификацию продовольственных и непродовольственных товаров;

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Виды нагрузки	очная ФО 1г.10м/2г10м
Максимальная учебная нагрузка (всего)	98
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	40
В том числе:	
теоретическое обучение	20
практические занятия	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	30
В том числе:	
работа по темам	20
подготовка докладов по темам	10
Курсовая работа	20
Консультация, промежуточная аттестация	2,6
Итоговые аттестации	Экзамен 2 сем./4 сем.

5.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов Очная ФО 1с10м/2с10м	Компетенции	Уровень освоения
Тема 1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание учебного материала		ПК.1.1- ПК.16	2
	1. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.	6		
	2. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMS Логистика. Управление складом». Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле			
	В том числе практических занятий			
	Определение технико-экономических показателей работы склада. Применение методов управления процессами складской грузообработки "1С: WMS Логистика. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	6		
Тема 2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	10	ПК.1.1- ПК.16	
	Содержание учебного материала			2
	1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины,	6		

розничной торговле	определения». Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий 2. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли			
	В том числе практических занятий и лабораторных работ			2
	Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»	6	ПК.1.1-ПК.16	
	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	10	ПК.1.1-ПК.16	
Тема 3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	Содержание учебного материала			2
	Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах	8	ПК.1.1-ПК.16	
	В том числе практических занятий			2
	Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий	8		
	Самостоятельная работа Проработка конспектов занятий, учебной литературы. Подготовка докладов	10		
Курсовая работа		20		
Консультация, промежуточная аттестация		2,6		
ВСЕГО		98		

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный или минимальный уровень (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный или базовый уровень (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный или высокий уровень (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

6. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены оборудованные помещения.

Основное оборудование учебной аудитории для лекционных занятий:

- рабочие места обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- маркерная (или меловая) доска.
- мультимедийное оборудование.
- комплект учебно-методических и раздаточных материалов по дисциплине.

Основное оборудование учебной аудитории для практических (лабораторных) занятий:

- рабочие места обучающихся;
- автоматизированные рабочие места обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- маркерная (или меловая) доска.
- мультимедийное оборудование.

Программное обеспечение:

- ОС Microsoft Windows;
- пакет приложений Microsoft Office (Open Office, Libre Office).

6.2. Информационное обеспечение реализации программы

6.1 Основная литература

1. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли : учебник / О. Н. Гутникова ; под ред. Л. П. Дашкова. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 256 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720306> (). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-06085-4. – Текст : электронный.
2. Пахомова, Н. Г. Организация и технология розничной торговли : учебное пособие для СПО / Н. Г. Пахомова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2022. — 63 с. — ISBN 978-5-00175-117-5, 978-5-4488-1517-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121368.html> (). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/121368>
3. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 294 с. : ил., табл., схем. – (Среднее профессиональное образование). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720276> (). – ISBN 978-5-394-05435-8. – Текст : электронный.

Дополнительная литература

1. Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие : [16+] / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. – Минск : РИПО, 2019. – 204 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=599935> (). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-503-914-4. – Текст : электронный.
2. Крышняя, А. О. Оптимизация процесса управления продажами на предприятии / А. О. Крышняя ; Севастопольский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова. – Севастополь : б.и., 2021. – 86 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=618051> (). – Текст : электронный
3. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2025. – 284 с. : схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720311> (). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-

Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины (модуля)

№ п.п.	Интернет ресурс (адрес)/система	Описание ресурса/системы
Профессиональные базы данных		
1.	http://www.elibrary.ru	Научная электронная библиотека
2.	https://cyberleninka.ru/	Научная электронная библиотека «Киберленинка»

7 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Рабочая программа учебной дисциплины обеспечена оценочными материалами для проведения входного (при наличии), текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценочные материалы включают в себя тестовые задания и практические задания по темам (разделам).

Текущий контроль результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий в форме тестирования, устного опроса, подготовки докладов, а также выполнения практических заданий, курсовой работы.

Перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Торговые предприятия (организации): понятие, цели, задачи, функции.
2. Организационно-правовые формы предприятий торговли, их особенности.
3. Индивидуальные частные предприниматели: понятие, их статус, особенности торговой деятельности.
4. Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды.
5. Состояние и перспективы развития розничной торговли.
6. Розничная торговая сеть: понятие, назначение, виды, их отличительные признаки и характеристика, направления развития.
7. Классификация предприятий розничной торговли: виды, типы, их идентифицирующие признаки.
8. Специализация и типизация магазинов. Современные форматы магазинов.
9. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.
10. Качественные показатели состояния торговой сети.
11. Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.
12. Качество услуг розничной торговли: понятия, общие требования к качеству.
13. Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли.
14. Нормативно-правовая база. Комплект стандартов, регламентирующих качество услуг розничной торговли.
15. Общетеchnическая оснащенность торгового предприятия. Строительные и санитарные нормы и правила.
16. Виды торговых зданий, основные требования, предъявляемые к ним.
17. Помещения магазина: состав, их взаимосвязь, устройство, соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.
18. Требования к технологическому оснащению торговых помещений: обязательные и на добровольной основе.
19. Планировка торгового зала: виды, принципы рационального размещения оборудования.
20. Показатели использования площади магазина.

21. Требования к эстетическим показателям торговых зданий и залов.
22. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.
23. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов.
24. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса.
25. Приемка товаров и тары: нормативные документы, ее регламентирующие.
26. Организация и порядок приемки товаров и тары по количеству и качеству, документальное оформление приемки товаров.
27. Организация и технология хранения товаров в магазине.
28. Особенности кратковременного хранения отдельных групп товаров в магазине.
29. Правила торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп товаров
30. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.
31. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели.
32. Требования к обслуживающему персоналу в процессе продажи товаров: продавцов, продавцов-консультантов, контролеров-кассиров, торговых и коммерческих агентов, менеджеров по продажам.
33. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.
34. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика.
35. Основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю в их выборе, консультации продавцов, предложение сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями.
36. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продажи.
37. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначения, их краткая характеристика.
38. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.
39. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое федеральными законами, правилами продажи, в том числе федеральными и региональными.
40. Требования к информации о продавце (к вывескам, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.), реализуемых товарах и оказываемых услугах.
41. Организация и разработка плана сбыта.
42. Организация работы торгового персонала.
43. Методы мотивации торгового персонала.
44. Понятие, принципы и методы исследования в системе продаж.
45. Оценка факторов рыночной среды.
46. Особенности проведения маркетинговых исследований в сфере продаж.
47. Стратегии позиционирования. Выбор целевого сегмента.
48. Концептуальные модели управления в сфере продаж.
49. Типы организации отдела продаж.
50. Концепция мерчандайзинга в розничной торговле: цели, задачи, правила.
51. Визуальный мерчандайзинг.
52. Товарный мерчандайзинг.
53. Интернет как новый канал сбыта. Модели осуществления продаж.
54. Особенности организации продающих сайтов. Поисковая оптимизация.
55. Обеспечение безопасности для покупателей в интернете.
56. Сбор статистики и ключевые показатели эффективности.
57. Компоненты маркетингового продвижения.
58. Реклама в интернете.
59. Мобильные приложения.
60. Роль посредников в привлечении интернет-покупателей. Рассылка электронных писем. Блоги и социальные сети.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по выполнению лекционных занятий

Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

Методические указания по выполнению практических занятий

Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.

Методические указания по выполнению контрольных работ/индивидуальных заданий

Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.

Методические указания по выполнению докладов

Доклад: Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы.

Доклад по теме - это изучение научной, учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной цели и задачи; проведение практических исследований по данной проблеме или вопросу.

Методические указания по подготовке к дефференцированному зачету

Наиболее ответственным этапом в обучении студентов является экзаменационная сессия. На ней студенты отчитываются о выполнении учебной программы, об уровне и объеме полученных знаний. Это государственная отчетность студентов за период обучения, за изучение учебной дисциплины.

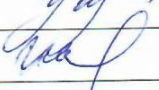
Залогом успешного прохождения контроля являются систематические, добросовестные занятия студента. Однако это не исключает необходимости специальной работы перед сессией и в период сдачи зачета. Специфической задачей студента в период экзаменационной сессии являются повторение, обобщение и систематизация всего материала.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций или семинаров, и др.

Консультации, которые проводятся для студентов в период экзаменационной сессии, необходимо использовать для углубления знаний, для восполнения пробелов и для разрешения всех возникших трудностей.

При подготовке к контролю необходимо еще раз проверить себя на предмет усвоения основных категорий и ключевых понятий курса.

9. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

№	Подразделение	Подпись	ФИО	Дата
1	Кафедра ГЕиМД		Е.П. Маскайкин	18.03.2025
2	Кафедра экономики		С.М. Осташевский	18.03.2025
3	Кафедра МиУП		Е.В. Маскайкина	18.03.2025
4	Учебно-методический отдел		Н.С. Ульянова	18.03.2025
5	Библиотека		Г.В. Шпакова	18.03.2025