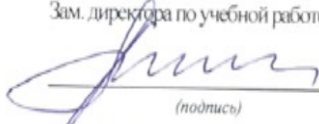


Космический факультет
К4-МФ «Экономика и управление»

«УТВЕРЖДАЮ»

Зам. директора по учебной работе МФ, (д.т.н.)

 (Макуев В.А.)
(подпись)

« 29 » 04 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«КОММЕРЧЕСКОЕ ДЕЛО»

Направление подготовки

38.04.02 «Менеджмент»

Направленность подготовки

«Маркетинг и продажи»

Квалификация выпускника

Магистр

Форма обучения – очная

Срок освоения – 2 года

Курс – I

Семестры – 2

Трудоемкость дисциплины:

– 2 зачетных единиц

Всего часов

– 72 час.

Из них:

Аудиторная работа

– 36 час.

Из них:

Лекции

– 10 час.

практические занятия

– 28 час.

Самостоятельная работа

– 36 час.

Формы промежуточной аттестации:

Зачт

– 2 семестр

Мытищи, 2019 г.

Рабочая программа составлена на основании ОПОП ВО, разработанной в соответствии с требованиями ФГОС ВО, по данному направлению подготовки, направленностью подготовки, нормативными документами Министерства науки и высшего образования, университета и локальными актами филиала.

Автор:

Доцент, к. э. н., доцент

(должность, ученая степень, ученое звание)



Букова А.А.

(Ф.И.О.)

« 14 » 04 2019 г.

Рецензент:

Профессор, д.э.н., профессор

(должность, ученая степень, ученое звание)



М.А. Меньшикова

(Ф.И.О.)

« 14 » 04 2019 г.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Экономика и управление» (К4-МФ)

Протокол № 7 от « 14 » 04 2019 г.

Заведующий кафедрой, к.э.н.,
доцент

(ученая степень, ученое звание)



Назаренко Е.Б.

(Ф.И.О.)

Рабочая программа одобрена на заседании научно-методического совета
Космического факультета

Протокол № 6 от « 26 » 04 2019 г.

Декан факультета, к. т. н.,
доцент

(ученая степень, ученое звание)



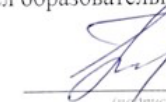
Поярков Н.Г.

(Ф.И.О.)

Рабочая программа соответствует всем необходимым требованиям, электронный вариант со всеми приложениями передан в отдел образовательных программ МФ (ООП МФ)

Начальник ООП МФ,
к. т. н., доцент

(ученая степень, ученое звание)



Шевляков А.А.

(Ф.И.О.)

« 29 » 04 2019 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВЫПИСКА ИЗ ОПОП ВО	4
1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	5
1.1. Цель освоения дисциплины	5
1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы	5
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
2. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ	7
3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	8
3.1. Тематический план	8
3.2. Учебно-методическое обеспечение для контактной работы обучающихся с преподавателем	9
3.2.1. Содержание разделов дисциплины, объем в лекционных часах	9
3.2.2. Практические занятия и семинары	10
3.2.3. Лабораторные работы	11
3.2.4. Инновационные формы учебных занятий	11
3.3. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	11
3.3.1. Расчетно-графические работы и домашние задания	11
3.3.2. Рефераты	12
3.3.3. Контрольные работы	12
3.3.4. Рубежный контроль	12
3.3.5. Другие виды самостоятельной работ	12
3.3.6. Курсовой проект или курсовая работа	13
4. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14
4.1. Текущий контроль успеваемости обучающихся	14
4.2. Промежуточная аттестация обучающихся	14
5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	16
5.1. Рекомендуемая литература	16
5.1.1. Основная и дополнительная литература	16
5.1.2. Учебные и учебно-методические пособия для подготовки к контактной работе обучающихся с преподавателем и для самостоятельной работы обучающихся	16
5.1.3. Нормативные документы	17
5.1.4. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и другие электронные информационные источники	17
5.2. Информационные технологии и другие средства, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине	17
5.3. Раздаточный материал	18
5.4. Примерный перечень вопросов по дисциплине	18
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА	20
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	21
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЮ	24

Выписка из ОПОП ВО по направлению подготовки 38.04.02. «Менеджмент»
 для направленности подготовки «Маркетинг и продажи» для учебной дисциплины
 «Коммерческое дело»:

Индекс	Наименование дисциплины и ее основные разделы	Всего часов
Б1.В.ДВ.05.01	КОММЕРЧЕСКОЕ ДЕЛО Коммерческая деятельность: понятие, задачи и факторы, определяющие ее развитие. Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности. Особенности организации и техники проведения коммерческих операций. Правила организации и проведения процесса переговоров в коммерческом деле.	72

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

1.1. Цель освоения дисциплины

Основная цель дисциплины «Коммерческое дело», входящей в дисциплины по выбору вариативной части Блока Б1, состоит в освоении знаний по основным разделам данной дисциплины: в изучении форм и методов организации и развития коммерческой деятельности. Изучаются особенности потребительского рынка, методологические и организационные аспекты коммерции, материально-техническое и информационное обеспечение, технология управления, функционирование розничной, оптовой торговли и торгово-посреднических структур.

1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате освоения дисциплины обучающийся должен решать следующие профессиональные задачи в соответствии с видами профессиональной деятельности:

научно-исследовательская деятельность

- организация проведения научных исследований: определение заданий для групп и отдельных исполнителей, выбор инструментария исследований, анализ их результатов, сбор, обработка, анализ и систематизация информации по теме исследования, подготовка обзоров и отчетов по теме исследования;
- разработка моделей исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к сфере профессиональной деятельности, оценка и интерпретация полученных результатов;
- выявление и формулирование актуальных научных проблем;
- подготовка обзоров, отчетов и научных публикаций;

педагогическая деятельность

- преподавание управленческих дисциплин и разработка соответствующих учебно-методических материалов в общеобразовательных и профессиональных организациях, в организациях дополнительного профессионального образования.

В соответствии с ОПОП ВО по данному направлению и профилю подготовки процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций обучающихся, установленных ФГОС ВО или их элементов):

Общекультурные компетенции:

ОК-1 - способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу;

ОК-2 - готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальные и этическую ответственность за принятые решения;

ОК-3 - готовность к саморазвитию, самореализации, использования творческого потенциала.

Общепрофессиональные компетенции:

ОПК-1 - готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранных языках для решения задач профессиональной деятельности.

Профессиональные компетенции:

ПК-9 - способность проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой.

По компетенции **ОК-1, ОК-2, ОК-3**, обучающийся должен:

ЗНАТЬ:

- основные направления изучения рыночной среды при оценке характера и выборе товарных рынков;
- о роли и значении коммерческой деятельности для решения задач предприятия;
- основные факторы, определяющие перспективные рынки;

УМЕТЬ:

- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность;
- подготовить и обосновать содержание договора коммерческой сделки;

ВЛАДЕТЬ:

- методами расчета показателей оценки результативности коммерческой деятельности предприятия

По компетенции **ОПК-1, ПК-9** обучающийся должен:

ЗНАТЬ:

- технологию основных составляющих коммерческой сделки;
- методики и подходы к проведению коммерческих переговоров;
- принципы организации и управления маркетинговой деятельностью на коммерческом предприятии;
- об основных трудностях при организации коммерческой деятельности организации и путях их преодоления;

УМЕТЬ:

- обосновать коммерческие взаиморасчеты;
- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;

ВЛАДЕТЬ:

- навыками применения товарных, ценовых, сбытовых и коммуникационных технологий при решении задач коммерческой деятельности предприятия.

1.3. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Данная дисциплина входит в дисциплины по выбору вариативной части Блока 1 «Дисциплины по выбору».

Изучение данной дисциплины базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении следующих дисциплин: «Стратегии маркетингового ценообразования», «Интегрированные маркетинговые коммуникации» и предполагает знание обучающимися сущности маркетинговой концепции управления предпринимательской деятельности фирмы.

Компетенции полученные при освоении дисциплины будут применены при изучении дисциплин «Управление продажами», прохождении производственной (преддипломной) практики и при написании выпускной квалификационной работы.

2. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Объем дисциплины в зачетных единицах – 2 з.е., в академических часах – 72 ак.час.

Вид учебной работы	Часов		Семестр
	всего	в том числе в инновационных формах	2
Общая трудоемкость дисциплины:	72	14	72
Аудиторная работа обучающихся с преподавателем:	36	-	36
Лекции (Л)	8	-	8
Практические занятия (Пз)	28	14	28
Самостоятельная работа обучающихся:	36	-	36
Проработка прослушанных лекций и учебного материала, перенесенного с аудиторных занятий на самостоятельную проработку, изучение рекомендуемой литературы (Л) – 4	2	-	2
Подготовка к практическим занятиям (Пз) или семинарам (С) – 14	7	-	7
Выполнение домашнего задания (ДЗ) – 5 недель	15	-	15
Подготовка к контрольным работам (КР) – 1	3	-	3
Написание рефератов (Р) – 1	3	-	3
Выполнение других видов самостоятельной работы (Др)	6	-	6
Форма промежуточной аттестации:	3	-	3

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Раздел (модуль) дисциплины	Контролируемые компетенции или их части	Аудиторные занятия			Самостоятельная работа обучающегося и формы ее контроля				Текущий контроль результатов обучения и промежуточная аттестация, баллов по модулям (мин./макс.)
			Л, часов	№ Пз (С)	№ Лр	№ ДЗ	№ Р	№ КР	Др часов	
2 семестр										
1	Коммерческая деятельность: понятие, задачи и факторы, определяющие ее развитие. Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке.	ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОПК-1, ПК-9	-	1	-	ДЗ1	-	-	6	20/30
2	Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности.	ОК-1, ОК-2, ОК-3,ОПК-1, ПК-9	-	2	-	-	-	КР1		20/30
3	Особенности организации и техники проведения коммерческих операций. Правила организации и проведения процесса переговоров в коммерческом деле.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОПК-1, ПК-9	-	3	-	-	Р	-		20/40
ИТОГО текущий контроль результатов обучения во 2 семестре										60/100
Промежуточная аттестация (зачет)										-
ИТОГО										60/100

3.2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ КОНТАКТНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

На аудиторную работу обучающихся с преподавателем, согласно учебному плану, отводится – 36 часов.

Аудиторная работа обучающихся с преподавателем включает в себя:

- лекции – 8 часов;
- практические занятия – 28 часов.

Часы на внеаудиторные виды контактной работы обучающихся с преподавателем выделяются из самостоятельной работы обучающихся и часов, выделенных на промежуточную аттестацию, в соответствии с нормативами нагрузки преподавателей, утверждаемыми в университете ежегодно.

3.2.1. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ, ОБЪЕМ В ЛЕКЦИОННЫХ ЧАСАХ (Л) - 8 часов

№ Л	Раздел дисциплины и его содержание	Объем, часов
М1	Коммерческая деятельность: понятие, задачи и факторы, определяющие ее развитие. Основные субъекты коммерческой деятельности на товарном рынке.	2
1	Понятие «коммерческая деятельность» и «предпринимательство», их основные характеристики. Цели, объекты и участники коммерческой деятельности. Виды коммерческой деятельности. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на коммерческую деятельность предприятия. Влияние рынка на функционирование предприятия. Понятие «коммерческой тайны» предприятия. Защита коммерческой информации.	2
М2	Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности.	4
2	Ресурсное обеспечение коммерческой деятельности: основные и оборотные средства, человеческие ресурсы. Закупка товаров в коммерческой деятельности. Организация коммерческих связей и основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Планирование и организация сбыта продукции. Факторы конкуренции и основные группы потребителей. Формирование ценностного предложения для вывода продукта на рынок.	2
3	Анализ коммерческой деятельности предприятия. Сущность и значение внутреннего и внешнего анализа коммерческой деятельности. Анализ закупочной и сбытовой деятельности предприятия. Понятие и виды рисков в коммерческой деятельности. Способы оценки степени риска.	2
М3	Особенности организации и техники проведения коммерческих операций. Правила организации и проведения процесса переговоров в коммерческом деле.	2
4	Понятие коммерческих сделок и их эффективность. Технология и способы заключения коммерческих сделок. Современные техники проведения коммерческих сделок. Торги как форма коммерческой деятельности. Суть процесса переговоров в коммерческом деле. Основные правила подготовки процесса переговоров. Техника проведения переговоров в коммерческом деле. Основы психологии коммерции. Этические принципы делового общения и методы воздействия на людей.	2

3.2.2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ (ПЗ) - 28 часов

Проводится **14** практических занятий по следующим темам:

№ Пз	Тема практического занятия (семинара) и его содержание	Объем, часов	Раздел дисциплины	Виды контроля текущей успеваемости
1	Понятие, содержание и задачи коммерческой деятельности. Основные функции и принципы коммерческой деятельности. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.	2	1	ДЗ
2	Взаимосвязь коммерческой деятельности с элементами маркетинга.	2	1	
3	Внешняя и внутренняя среда в коммерческой деятельности	2	1	
4	Организация коммерческой деятельности и оценка ее эффективности.	2	1	
5	Коммерческая информация и ее защита	2	1	
6	Система показателей использования основных средств. Определение потребности в оборотных средствах и расчет показателей эффективности использования.	2	2	КР
7	Организация коммерческих связей и основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов	2	2	
8	Разбор бизнес-ситуации по стимулированию спроса на продукцию с учетом факторов, влияющих на предпочтение потребителей	2	2	
9	Организация коммерческой работы по продаже товаров	2	2	

№ Пз	Тема практического занятия (семинара) и его содержание	Объем, часов	Раздел дисциплины	Виды контроля текущей успеваемости
10	Виды рисков в коммерческой деятельности. Способы оценки степени риска	2	2	Р
11	Современные техники проведения коммерческих сделок.	3	3	
12	Организация и управление коммерческой деятельностью при проведении торгов. Сущность и классификация ярмарок	3	3	
13	Искусство организации процесса коммерческих переговоров как основа эффективной деятельности предприятия	3	3	
14	Приёмы проведения переговоров и варианты реагирования на них	3	3	

3.2.3. ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ (ЛР) - _0_ ЧАСОВ

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

3.2.4. ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

При изучении данной дисциплины применяются следующие интерактивные методы обучения

- выступление студента в роли обучающего;
- решение ситуационных задач;
- собеседование;
- решение кейс-задач.

При этом предусматривается использование таких вспомогательных средств, как мультимедийные проекторы.

3.3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

На самостоятельную работу обучающихся, согласно учебному плану, отводится – 36 часов.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

1. Проработку прослушанных лекций, учебного материала, перенесенного с аудиторных занятий на самостоятельную проработку, изучение рекомендованной литературы – 2 часа.
2. Подготовку к практическим занятиям – 7 часов.
3. Написание реферата – 3 часа.
4. Подготовку к контрольным работам – 3 часа.
5. Выполнение домашнего задания (5 недель) – 15 часов.
6. Выполнение других видов самостоятельной работы – 6 часов.

Часы на внеаудиторные виды контактной работы обучающихся с преподавателем выделяются из самостоятельной работы обучающихся и часов, выделенных на промежуточную аттестацию, в соответствии с нормативами нагрузки преподавателей, утверждаемыми в университете ежегодно.

3.3.1. РАСЧЕТНО-ГРАФИЧЕСКИЕ РАБОТЫ (РГР) и ДОМАШНИЕ ЗАДАНИЯ (ДЗ) - 15 ЧАСОВ

Выполняется 1 домашнее задание на следующую тему:

№ ДЗ	Тема расчетно-графической работы и(или) домашнего задания	Объем, часов
1	Формирование ценностного предложения для выведения нового продукта на рынок товаров	15

3.3.2. РЕФЕРАТЫ - 3 ЧАСА

Выполняется 1 реферат. Рекомендуются следующие темы рефератов:

№ п/п	Рекомендуемые темы рефератов	Объем часов	Раздел дисциплины
1	Эволюция психологии коммерции	3	3
2	Образ коммерсанта представленный в книге А.Смит «Исследование о природе и причине богатства народов»		
3	Понятие коммуникации в психологии коммерческого общения		
4	Формы делового общения: характеристики и особенности проведения.		
5	Социально-психологическая проблема делового общения.		
6	Психологические приемы влияния на собеседников при проведении переговоров.		
7	Значение делового этикета в коммерческой деятельности		
8	Имидж компании и формирование корпоративной культуры		
9	Организация и проведение коммерческих переговоров		
10	Этика проведения коммерческих переговоров		
11	Современные техники ведения коммерческих переговоров		
12	Роль позиционного торга в коммерческих переговорах		
13	Искусство организации процесса коммерческих переговоров как основа эффективной деятельности предприятия		

3.3.3. КОНТРОЛЬНЫЕ РАБОТЫ (КР) - 3 ЧАСА

Выполняется 1 контрольная работа по следующей теме:

№ Кр	Тема контрольной работы	Объем часов	Раздел дисциплины
1	Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности.	3	2

3.3.4. РУБЕЖНЫЙ КОНТРОЛЬ (РК) - 0 ЧАСОВ

Рубежный контроль рабочей программой не предусмотрен.

3.3.5. ДРУГИЕ ВИДЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ (ДР) - 6 ЧАСОВ

Другие виды самостоятельной работы относятся к нерегламентированной самостоятельной работе обучающихся, связанной с углубленным изучением отдельных тем или разделов дисциплины, их творческой деятельностью, развитием личностных качеств и т.д. Конкретные формы других видов самостоятельной работы обучающийся выбирает самостоятельно или по рекомендации преподавателя в ходе изучения дисциплины.

Рабочей программой предусмотрена подготовка докладов по темам практических занятий:

Примерные темы докладов:

1. Организация коммерческой деятельности в России.
2. Методы исследования конъюнктуры потребительского рынка.
3. Прогнозирование рынка сбыта и основные методы прогнозирования.

4. Материально-техническая база коммерческого предприятия и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
5. Взаимосвязь коммерческой деятельности с элементами маркетинга.
6. Планирование и организация закупок в коммерческой деятельности.
7. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью.
8. Организация процесса продажи товаров.
9. Стимулирование розничной продажи.
10. Роль рекламно-информационной работы в организации коммерческой деятельности.
11. Организация торговли на аукционе.
12. Организация и техника коммерческих операций на торговых биржах.
13. Современные методы оценки эффективности коммерческой деятельности.
14. Виды рисков в коммерческой деятельности.
15. Коммерческие переговоры как основа эффективной деятельности предприятия.

3.3.6. КУРСОВОЙ ПРОЕКТ (КП) или КУРСОВАЯ РАБОТА (КР) - 0 ЧАСОВ

Курсовой проект или курсовая работа учебным планом не предусмотрены.

4. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные средства по всем заявленным в рабочей программе видам аудиторных занятий обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся, формам контроля текущей успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, утвержденные критерии оценки по ним и методика начисления рейтинговых баллов, а также перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций обучающихся, установленных ФГОС ВО или их элементов) и отнесенные к ним планируемые результаты обучения (знания, умения и навыки), представлены в Фонде оценочных средств по дисциплине, который сформирован как отдельный документ.

4.1. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Для оценки текущей успеваемости используются следующие формы текущего контроля:

№ п/п	Раздел дисциплины	Форма текущего контроля	Формируемые компетенции	Текущий контроль результатов обучения, баллов (мин./макс.)
1	1	Проверка домашнего задания	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОПК-1, ПК-10	20/30
Всего за модуль				20/30
1	2	Проверка контрольной работы	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОПК-1, ПК-10	20/30
Всего за модуль				20/30
1	3	Проверка реферата	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОПК-1, ПК-10	20/40
Всего за модуль				20/40
Итого:				60/100

Обучающиеся, не выполнившие в полном объеме установленных требований и не набравшие суммарное количество рейтинговых баллов по текущему контролю успеваемости выше минимально установленных, не допускаются к промежуточной аттестации по данной дисциплине, как не выполнившие график учебного процесса по данной дисциплине.

4.2. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Для оценки результатов изучения дисциплины используются следующие формы рубежной и промежуточной аттестации:

Семестр	Разделы дисциплины	Форма промежуточного контроля	Проставляется ли оценка в приложение к диплому	Промежуточная аттестация, баллов (мин./макс.)
2	1 - 3	Зачет	да	60/100

Обучающийся, выполнивший все предусмотренные учебным планом задания, сдавший все контрольные мероприятия по текущему контролю результатов обучения и прошедший промежуточную аттестацию, получает итоговую оценку по дисциплине за семестр в соответствии со шкалой:

Рейтинг	Оценка на экзамене, дифференцированном зачете	Оценка на зачете
85 – 100	отлично	зачет
71 – 84	хорошо	зачет
60 – 70	удовлетворительно	зачет
0 – 59	неудовлетворительно	незачет

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

5.1.1. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник для студ. высших учеб. заведений, обуч. по спец.: "Коммерция", "Маркетинг", "Товароведение и экспертиза товаров", "Юриспруденция" со спец. "Коммерческое право" и по напр. "Коммерция", "Торговое дело". - 2-е изд. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 224 с. - (Высшее образование: Бакалавриат).
2. Савкина Р.В. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие для студ., обуч. по спец. "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Финансы и кредит", "Мировая экономика", "Налоги и налогообложение" / Е.Г. Мальцева. - М.: КНОРУС, 2014. - 214 с.

Дополнительная литература::

3. Шульц, В. Л. Безопасность предпринимательской деятельности в 2 ч. Часть 1: учебник для академического бакалавриата / В. Л. Шульц, А. В. Юрченко, А. Д. Рудченко; под редакцией В. Л. Шульца. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 288 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02331-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432979>
4. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для прикладного бакалавриата / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 417 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-06627-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/431915>

5.1.2. УЧЕБНЫЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОСОБИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К АУДИТОРНЫМ ЗАНЯТИЯМ И ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

5. Спивак, В. А. Деловая этика: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Спивак. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 523 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00847-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433061>
6. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 477 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11785-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/450865>

5.1.3. НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

7. Федеральный закон - № 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» — URL: <http://base.garant.ru/12171992/89300effb84a59912210b23abe10a68f/>
8. Федеральный закон № 44 от 05.04. 2013г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд» — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
9. Федеральный закон от 02.02.2006 №19-ФЗ «О коммерческой тайне» (с изм. от 18 апреля 2018г.) — URL:<http://base.garant.ru/12136454/>
10. Закон Российской Федерации от 21.12.2004 №171-ФЗ «О защите прав потребителей» (с изм. От 18 марта, 18 июля, 2 декабря 2019 г.) - Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/10106035/#ixzz6G6pMAgGs>

11. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе». (с изм. от 30 октября, 27 декабря 2018 г., 1 мая 2019 г. - Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12145525/#ixzz6G6qXyE2T>

- 12.
- 13.
- 14.

5.1.4. РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» И ДРУГИЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. <https://xn--90aifddrld7a.xn--plai/knowledge> - портал «Мой бизнес» при содействии министерства экономического развития РФ
2. <https://www.elibrary.ru/defaultx.asp> - российская научная электронная библиотека
3. <http://www.consultant.ru/edu/student/study/> - СПС «КонсультантПлюс» студенту и преподавателю
4. <http://dic.academic.ru/> - словари и энциклопедии ON-Line
5. <https://www.minfin.ru/ru/> - Министерство финансов РФ
6. <https://economy.gov.ru/> - Министерство экономики и развития РФ
7. <https://wto.ru/> - центр экспертизы Всемирно-торговой организации

Основная и дополнительная литература, учебные и учебно-методические пособия для подготовки к контактной работе обучающихся с преподавателем и для самостоятельной работы обучающихся, нормативные документы, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и другие электронные информационные источники, необходимые для освоения дисциплины, их количество и наличие в библиотеке, ЭБС, на кафедре, распределение по разделам (темам) дисциплины, всем запланированным видам аудиторной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работе обучающихся, представлены в карте обеспеченности литературой, которая сформирована как отдельный документ и является приложением к рабочей программе.

5.2. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ДРУГИЕ СРЕДСТВА, ИСПОЛЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

При изучении данной дисциплины используется следующие информационные технологии, программное обеспечение, электронно-библиотечные системы, электронные образовательные среды, информационные справочные системы и другие средства, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

№ п/п	Информационные технологии, включая программное обеспечение, информационные справочные системы и другие используемые средства	Раздел дисциплины	Вид контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы
1	Электронные издания издательства «Юрайт» (https://biblio-online.ru/ (электронная учебная, методическая и научная литература по тематике дисциплины))	1-3	Л, Пз
2	Электронные издания Издательства МГТУ им. Н. Э. Баумана (электронная учебная, методическая и научная литература по тематике дисциплины)	1-3	Л, Пз
3	Электронная образовательная среда МФ (для обеспечения учебно-методическими материалами, проверки знаний студентов по	1-3	Л, Пз

	различным разделам дисциплины, подготовленности их к проведению и защите лабораторных работ)		
4	Электронный каталог библиотеки МГУЛ (учебная, методическая и научная литература по тематике дисциплины)	1-3	Л, Пз

5.3. РАЗДАТОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ

Раздаточный материал при изучении дисциплины не используется.

5.4. ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

При проведении промежуточной аттестации для оценки результатов изучения дисциплины вынесены следующие вопросы:

1. Что общего у понятий «коммерческая деятельность» и «предпринимательская деятельность» и в чем их различие?
2. Охарактеризуйте цели, объекты и участников коммерческой деятельности.
3. Каково влияние рынка на функционирование предприятия?
4. Раскройте содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от характера выполняемых функций.
5. Рассмотрите структуру коммерческой деятельности: объекты, субъекты и инфраструктуру рынка, функции.
6. Назовите свойства и характеристики коммерческой деятельности как системы.
7. Укажите факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности торгового предприятия.
8. Что означает государственное регулирование рынка?
9. Какие статьи Гражданского кодекса РФ регулируют отношения между лицами, осуществляющими коммерческую деятельность?
10. Какие нормы устанавливает Закон «О лицензировании отдельных видов деятельности»?
11. Какие отношения регламентирует Закон «О техническом регулировании»?
12. Какие нормы устанавливает Закон «О защите прав потребителей»?
13. Охарактеризуйте значимость информации о внешней и внутренней среде предприятия для принятия коммерческих решений.
14. Что такое «коммерческая тайна» и какая информация предприятия может представлять интерес для конкурентов?
15. Охарактеризуйте основные нормы права в механизме защиты коммерческой тайны.
16. Какими способами можно защитить коммерческую тайну предприятия?
17. Что представляют собой коммерческие связи? Приведите принципы их организации и реализации на российском рынке.
18. Раскройте классификационные признаки коммерческих связей.
19. Какие формы расчетов при закупке материальных ресурсов существуют в настоящее время?
20. В чем отличие наличной и безналичной форм расчетов между коммерческими партнерами?
21. Что относится к издержкам по закупкам?
22. Какие издержки включаются в издержки по содержанию запасов?
23. Что относится к издержкам при отсутствии продукции?
24. Какие показатели используются при анализе товарных запасов?
25. Какие факторы влияют на оборачиваемость и величину товарных запасов?
26. Какие существуют системы контроля состояния запасов?
27. Охарактеризуйте основную сущность сбытовой деятельности.

28. Охарактеризуйте основные различия между стратегическим и оперативным планированием.
29. Охарактеризуйте объекты биржевой торговли.
30. Охарактеризуйте виды биржевых сделок. Каково влияние рынка на функционирование биржевой торговли?
31. Назовите коммерческие процессы, характерные для аукционной торговли.
32. Цели и задачи анализа эффективности коммерческой деятельности.
33. Основные показатели, характеризующие эффективность коммерческой деятельности.
34. О чем свидетельствует наличие прибыли? Что такое рентабельность? Что вы понимаете под издержками обращения?
35. Какие расходы называют дополнительными, чистыми, переменными, постоянными?
36. Являются ли понятия «эффект», «эффективность», «результат», «результативность» синонимами?
37. Что такое предпринимательский риск и каковы виды рисков?
38. Охарактеризуйте методы управления риском.
39. Виды потерь от рисков и способы снижения коммерческого риска.
40. Как рассчитать риск финансовых инвестиций?
41. Охарактеризуйте основные элементы процесса коммуникации.
42. Охарактеризуйте формы делового общения: деловую беседу, деловые переговоры, деловые совещания, публичные выступления.
43. Особенности составления коммерческих писем, контрактов, претензий.
44. Охарактеризуйте психологические приемы влияния на собеседников.
45. Какие существуют способы создания благоприятного психологического климата во время деловых переговоров?
46. Каково содержание основных правил делового общения?
47. Правила делового этикета.
48. Формирование корпоративной культуры.
49. Этикет телефонных переговоров: этапы, особенности и правила ведения. Методы эффективной организации телефонных переговоров.
50. Этикет на официальных мероприятиях. Виды приемов.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

При изучении данной дисциплины используется следующее материально-техническое обеспечение:

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Раздел дисциплины	Вид контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы
1	Учебная аудитория (ГУК-434)	Стол для преподавателя - 1шт, стул-1шт, кафедра-1шт, скамья-попир-20шт, доска маркерная – 2шт.	1-3	Л, ПЗ
2	Аудитория для самостоятельной работы студентов (ГУК-236)	Стол для преподавателя – 1 шт., стул – 1 шт. Скамья-попир - 12 шт. Доска маркерная – 1 шт. Системный блок ICL Intel(R) Core (TM) 3,2 GHz ОЗУ 8 ГБ Жест.диск 1Тб/Монитор/клавиатура/мышь – 10 шт. Базовое ПО: Windows 10 Pro, ПО приобретено с оборудованием; Прикладное ПО: AutoCAD 2018 Лицензия:566-84585926 от 2018-2020г.г.; SolidWorks 2010, Договор №Ш31109М от 13 января 2010 г; КЗ-Мебел , Договор №100/04/09-НН от 06.04.2009; КЗ-Коттедж, Договор №62/06/08-НН от 04.06.2008 ; Archicad 21, Договор до 2021 года. Серийный номер: SE2F5-XXXXXX-XXXXXX-INYPX; bCAD, Лицензионный договор №RU39FA-1303130101 ,бессрочный от.2013 г.; Базис Мебельщик, договор №БИ-01/08 от 18 февраля 2008г.; APM civil Engineering, ST, Номер ключа лицензирования: сетевой XXXXXX55, локальный XXXXXX80. Свободно распространяемое ПО: OpenOffice 4.1.6 (ru), https://www.openoffice.org/ , Бесплатная, Freeware 01.09.2019; VisualStudio2010 Express , https://freeanalogs.ru/ , Бесплатная, Freeware 01.09.2019; Dev C++, https://freeanalogs.ru/ , Бесплатная, Freeware 01.10.2019; SMathStudio, https://ru.smath.com/ , Бесплатная, Freeware 01.09.2019; Scilab 6.0.2, http://www.scilab.org , Бесплатная, Freeware 01.09.2019.	1 - 3	Самостоятельная работа студента
3	Читальный зал для самостоятельной работы студентов (ГУК-373)	1. Тумба выкатная Ясень Альтера /серый - 6 шт. 2. Каталожный модуль на 20 ящиков - 1 шт. 3. Шкаф книжный открытый 305, в т.ч. двери стеклянные - 2 шт. 4. Стеллажи для книг металлические - 55 шт. 5. Стулья «Изо» - 26 шт. 6. Компьютерное кресло - 3 шт. 7. Стол читательский (550 Бук Бавария) -13 шт. 8. Кафедра выдачи -1 шт. Систем.блок ICL Intel(R) Core (TM)	1 - 3	Самостоятельная работа студента

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Раздел дисциплины	Вид контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы
		3,2 GHz ОЗУ 8 ГБ Жест.диск 1Tb/Монитор/клавиатура/мышь – 10 шт. Базовое ПО: Windows 10 Pro, ПО приобретено с оборудованием; Прикладное ПО: AutoCAD 2018 Лицензия:566-84585926 от 2018-2020г.г.; SolidWorks 2010, Договор №ШЗ1109М от 13 января 2010 г; Свободно распространяемое ПО: OpenOffice 4.1.6 (ru), https://www.openoffice.org/ , Бесплатная, Freeware 01.09.2019; VisualStudio2010 Express , https://freeanalogs.ru/ , Бесплатная, Freeware 01.09.2019; Dev C++, https://freeanalogs.ru/ , Бесплатная, Freeware 01.10.2019; SMathStudio, https://ru.smath.com/ , Бесплатная, Freeware 01.09.2019; Scilab 6.0.2, http://www.scilab.org , Бесплатная, Freeware 01.09.2019.		

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Основными видами деятельности обучающегося являются контактная работа с преподавателем и самостоятельная работа, которая включает в себя подготовку к контактной работе обучающихся с преподавателем, проработку материалов, полученных в процессе этой работы, а также подготовку и выполнение всех видов самостоятельной работы, заявленных в рабочей программе дисциплины.

Методика самостоятельной работы предварительно разъясняется преподавателем и в последующем может уточняться с учетом индивидуальных особенностей студентов. Время и место самостоятельной работы выбираются студентами по своему усмотрению с учетом рекомендаций преподавателя.

По зачислении на первый курс или переводу на очередной курс следует провести подготовку к началу обучения. Эта подготовка в самом общем включает несколько необходимых положений:

- Следует убедиться в наличии рабочей программы и необходимых методических указаний по всем видам контактной и самостоятельной работы, указанных в программе дисциплины, понять требования, предъявляемые к изучению дисциплины. При необходимости надлежит получить на кафедре необходимые указания и консультации, контрольные вопросы для изучения дисциплины.
- Необходимо ознакомиться с рейтинговой балльной системой по дисциплине. Преподаватель обязан ознакомить обучающихся с порядком начисления рейтинговых баллов по всем, предусмотренным рабочей программой дисциплины, видам контактной и самостоятельной работы обучающихся.
- Необходимо создать (рационально и эмоционально) максимально высокий уровень мотивации к последовательному и планомерному изучению дисциплины.
- Необходимо изучить список рекомендованной основной и дополнительной литературы и убедиться в её наличии у себя дома или в библиотеке в бумажном или электронном виде.
- Необходимо иметь «под рукой» специальные и универсальные словари и энциклопедии, для того, чтобы постоянно уточнять значения используемых терминов и понятий. Пользование словарями и справочниками необходимо сделать привычкой. Опыт показывает, что неудовлетворительное усвоение предмета зачастую коренится в неточном, смутном или неправильном понимании и употреблении понятийного аппарата учебной дисциплины.
- Желательно в самом начале периода обучения возможно тщательнее спланировать время, отводимое на контактную и самостоятельную работу по дисциплине, представить этот план в наглядной форме и в дальнейшем его придерживаться, не допуская срывов графика индивидуальной работы и аврала в предсессионный период. При этом необходимо руководствоваться Графиком учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, который входит в состав рабочей программы. Пренебрежение этим пунктом приводит к переутомлению и резкому снижению качества усвоения учебного материала.
- Работу следует начинать с изучения рабочей программы, которая содержит основные требования к знаниям, умениям и навыкам обучающихся. Обязательно следует вспомнить рекомендации преподавателя, данные в ходе установочных занятий. Затем – приступать к изучению отдельных разделов и тем в порядке, предусмотренном графиком учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.
- Получив представление об основном содержании раздела, темы, необходимо изучить материал с помощью учебника. Целесообразно составить краткий конспект или схему, отображающую смысл и связи основных понятий данного раздела и включенных в него тем. Затем, как показывает опыт, полезно изучить выдержки из первоисточников. При

желании можно составить их краткий конспект. Обязательно следует записывать возникшие вопросы, на которые не удалось ответить самостоятельно.

Лекционные занятия посвящены рассмотрению ключевых, базовых положений дисциплины и разъяснению учебных заданий, выносимых на самостоятельную проработку. Дисциплина построена по модульному принципу, каждый модуль представляет собой логически завершённый раздел курса.

В ходе лекционных занятий конспектировать учебный материал. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, особое внимание, уделяя целям и задачам, структуре и содержанию курса.

Обучающимся рекомендуется получить в библиотеке учебную литературу по дисциплине, необходимую для эффективной работы на всех видах аудиторных занятий, а также для самостоятельной работы по изучению дисциплины.

Успешное освоение курса предполагает активное, творческое участие студента путем планомерной, повседневной работы.

Практические и семинарские занятия проводятся для закрепления усвоенной информации, приобретения навыков ее применения для решения практических задач в предметной области дисциплины.

Лабораторные работы предназначены для приобретения опыта практической реализации полученных теоретических знаний. Методические указания к лабораторным работам прорабатываются студентами во время самостоятельной подготовки. Необходимый уровень подготовки контролируется преподавателем перед проведением лабораторных работ.

Самостоятельная работа студентов включает проработку лекционного курса, подготовку к практическим, семинарским занятиям и лабораторным работам, выполнение всех заявленных в рабочей программе видов самостоятельной работы (выполнение домашних заданий, расчетно-графических и расчетно-проектировочных работ, курсовых проектов и работ, подготовку к контрольным работам, написание рефератов и пр.). Результаты всех видов работ обучающихся формируются в виде их личных портфолио, которые учитываются на промежуточной аттестации. Самостоятельная работа предусматривает не только проработку материалов лекционного курса, но и их расширение в результате поиска, анализа, структурирования и представления в компактном виде современной информации их всех возможных источников.

В ходе самостоятельной работы необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, методическими указаниями по соответствующему виду самостоятельной работы. При этом необходимо учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы. Очень полезно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной рабочей программой.

Необходимо строго следовать графика учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, который входит в состав рабочей программы.

Готовясь, по всем непонятным моментам обращаться за методической помощью к преподавателю. Своевременное и качественное подготовка и выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Обучающийся может дополнить список использованной литературы

современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы.

Оценивание полученных в процессе изучения дисциплины знаний, умений и навыков проводится в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся МФ МГТУ им. Баумана.

Утвержденные критерии оценки текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, методика начисления рейтинговых баллов при их прохождении представлены в Фонде оценочных средств по дисциплине, который сформирован как отдельный документ, является приложением к рабочей программе и структурно входит в состав учебно-методического комплекса дисциплины.

Текущий контроль проводится в процессе изучения каждого раздела или модуля дисциплины, его итоговые результаты складываются из рейтинговых баллов, полученных при прохождении всех запланированных контрольных мероприятий с учетом своевременности их прохождения, а также посещаемости аудиторных занятий.

Освоение дисциплины, ее успешное завершение на стадии промежуточного контроля возможно только при регулярной работе во время семестра и планомерном прохождении текущего контроля.

Обучающиеся, не выполнившие в полном объеме установленных требований, не допускаются к промежуточной аттестации по данной дисциплине, как не выполнившие график учебного процесса по данной дисциплине.

Промежуточная аттестация по результатам семестра по дисциплине проходит в форме, установленной учебным планом, и виде, выбранном преподавателем. При этом проводится проверка освоения ключевых, базовых положений дисциплины, составляющих основу остаточных знаний, умений и навыков по ней.

К промежуточной аттестации допускаются обучающиеся, которые систематически в течение всего семестра работали на занятиях и показали уверенные знания по вопросам, выносившимся на групповые занятия, также выполнившие все виды контактной и самостоятельной работы, предусмотренные рабочей программой дисциплины, прошедшие все контрольных мероприятий и набравшие при этом количество рейтинговых баллов, превышающее установленное рабочей программой минимальное значение.

Непосредственная подготовка к промежуточной аттестации осуществляется по вопросам, представленным в фонде оценочных средств по дисциплине, которые обучающимся должен предоставить преподаватель. Необходимо тщательно изучить формулировку каждого вопроса, вникнуть в его суть, составить план ответа. Обычно план включает в себя:

- показ теоретической и практической значимости рассматриваемого вопроса;
- обзор освещения вопроса;
- определение сущности рассматриваемого предмета;
- основные элементы содержания и структуры предмета рассмотрения;
- факторы, логика и перспективы эволюции предмета;
- показ роли и значения рассматриваемого материала для практической деятельности.

План ответа желательно развернуть, приложив к нему ссылки на первоисточники с характерными цитатами.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЮ

При подготовке к контактной работе с обучающимися, контроле текущей успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся преподавателю необходимо руководствоваться рабочей программой дисциплины, а также картой обеспеченности литературой, учебно-методической картой, графиком учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, фондом оценочных средств по дисциплине, которые входят в состав рабочей программы.

На первом занятии по дисциплине преподаватель должен довести до обучающихся всю необходимую информацию по дисциплине, предоставить или дать ссылки, на рабочую программу дисциплины, а также карту обеспеченности литературой, учебно-методическую карту, график учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, фонд оценочных средств по дисциплине, все необходимые рекомендации по всем видам контактной и самостоятельной работы, заявленным в рабочей программе дисциплины.

Лекции составляют основу теоретической подготовки студентов с целью понимания ими сущности дисциплины и практической работы в бухгалтерских информационных системах.

На лекциях рассматриваются наиболее важные понятия, определяются основные направления дисциплины, дается общая характеристика поставленных вопросов, различные научные концепции, которые есть по данной теме, осмысливаются состояния и перспективы развития, даются особенности использования современных информационных технологий.

Лекции должны активизировать познавательную деятельность обучающихся, вызывать интерес к поставленным проблемам и направлениям развития в профессиональной области, формировать их профессиональный кругозор, аналитические качества, творческий подход к изучению дисциплины, определять направления дальнейшего самостоятельного изучения и практического освоения в данной области.

Изложение материала лекций должно носить проблемный, инновационный характер, способствующий формированию и развитию общекультурных и профессиональных компетенций по профилю обучаемых.

В ходе лекций следует акцентировать внимание на наиболее важных, узловых и сложных в восприятии моментах учебного материала, вовлекая к разрешению сформулированных проблем аудиторию, ставя перед студентами задачи на проведение в ходе внеаудиторной самостоятельной работы аналитических оценок и научных исследований, способствующих закреплению изучаемого материала и постижению нового. Очень важно насытить лекционный материал цифрами и различными практическими примерами, подтверждающими теоретические тезисы. Также следует аргументировано обосновать собственную позицию по спорным теоретическим вопросам. Это способствует активизации мыслительной деятельности обучающихся, повышению их внимания и интереса к материалу лекции, ее содержанию.

Преподавателю, читающему лекции по данной дисциплине, необходимо опираться на основную литературу, представленную в рабочей программе данной дисциплины, а также на учебные пособия, монографии, научные статьи и периодические издания известных специалистов в данной области.

Учебный материал следует излагать с использованием интерактивных методик и презентационных средств, раскрывая новейшие и перспективные информационно-технологические достижения. Если доступен Интернет, то обучающимся можно показать сайты по теме, актуальные страницы с ресурсами.

Определяя задачи на самостоятельную работу студентов, следует обращать внимание обучаемых на использование облачных сред и технологий, обеспечивающих доступ к информационно-технологическим ресурсам из рабочих мест вне учебной базы

университета и филиала.

Контроль усвоения учебного материала, кроме традиционных форм, следует проводить с использованием тематических тестовых заданий, сформулированных в разделе

Практические занятия и семинары имеют целью закрепления знаний, полученных на лекциях. Все практические занятия дисциплины проводятся в специализированных классах университета. На первом занятии преподаватель должен напомнить студентам требования техники безопасности.

На практических занятиях студенты овладевают первоначальными профессиональными умениями и навыками, которые в дальнейшем закрепляются и совершенствуются при изучении специальных дисциплин, а также в процессе прохождения производственной практики.

Проводя практические занятия по данной дисциплине, предлагается использовать задания указанные в фонде оценочных средств по данной дисциплине.

Выполнение заданий должно быть индивидуальным. При оценивании выполненных заданий следует учитывать достижение результата, правильность выбора технологии решения, время решения, индивидуальность работы. Веса указанных факторов следует выбирать в зависимости от целей проводимого занятия. Для закрепления практических навыков и умений студентам следует по каждой теме выдавать задания на самостоятельную работу, по трудоемкости сходные с задачами, решаемыми в аудитории.

Наряду с формированием умений и навыков в процессе практических занятий обобщаются, систематизируются, углубляются и конкретизируются теоретические знания, вырабатывается способность и готовность использовать теоретические знания на практике, развиваются аналитические и интеллектуальные умения.

Лабораторные работы предназначены для приобретения обучающимися опыта практической реализации полученных теоретических знаний. Методические указания к лабораторным работам должны прорабатываться обучающимися во время самостоятельной подготовки. Перед проведением лабораторных работ преподаватель контролирует необходимый уровень подготовки обучающихся к их выполнению.

Самостоятельная работа обучающихся представляет собой индивидуальное выполнение всех видов, заявленных в рабочей программе дисциплины, контактной и самостоятельной работы, которые формируют у обучающегося:

- выработку навыков самостоятельной работы с имеющейся исходной информацией;
- практическую реализацию теоретических знаний с использованием инструментальных средств;
- комплексное применение компетенций, теоретических знаний, практических навыков и умений, приобретенных при изучении данной дисциплины.

При проведении контактных занятий, выдаче материалов и заданий ко всем заявленным видам контактной и самостоятельной работы обучающихся, контроле текущей успеваемости по ним, а также при промежуточной аттестации по дисциплине преподаватель обязан руководствоваться сроками, указанными в учебно-методической карте дисциплины и графике учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине. При этом не должно возникать противоречий с утвержденным Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся МФ МГТУ им. Баумана.

При контроле текущей успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся преподаватель обязан пользоваться оценочными средствами, критериями оценки и начисления рейтинговых баллов, представленных в фонде оценочных средств по данной дисциплине.