

Автономное образовательное учреждение
высшего образования Ленинградской области
«Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»

УТВЕРЖДАЮ:

Ректор ГИЭФПТ



В.Р. Ковалев

г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ТОВАРНО-СБЫТОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

(уровень бакалавриата)

Направленность (профиль) образовательной программы

Бизнес-аналитика в экономике и управлении

Форма обучения

очная

Рабочая программа по дисциплине «Товарно-сбытовая стратегия предприятия» разработана на основе актуализированного Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.01 – Экономика, Направленность (профиль) образовательной программы Бизнес-аналитика в экономике и управлении

Уровень: бакалавриат

Организация-разработчик: АОУ ВО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»

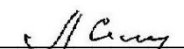
Разработчик: к.э.н., доцент кафедры национальной экономики и организации производства

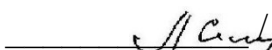
Присяч Е.Ю.



Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры национальной экономики и организации производства «27» августа 2021 г. Протокол №1.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой  / Селиванова Л.А.

Руководитель ОП  Селиванова Л.А.

Содержание

	с.
1. Пояснительная записка.....	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	5
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий	6
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)	8
7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	8
8. Перечень основной, дополнительной учебной литературы, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).....	10
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	11
10. Особенности освоения дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.....	15
11. Перечень информационных технологий, профессиональных баз данных, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.....	15
12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	16

1. Пояснительная записка

Курс «Товарно-сбытовая стратегия предприятия» занимает важное место при подготовке бакалавров по направлению 38.03.01. - Экономика. Направленность (профиль) образовательной программы Бизнес-аналитика в экономике и управлении.

Целью освоения дисциплины «Товарно-сбытовая стратегия предприятия» является формирование у студентов теоретических и прикладных знаний о построении и развитии товарно-сбытовой стратегии предприятия.

Задачи преподавания дисциплины:

- получение целостного представления о товарной и сбытовой политике как одном из важнейших элементов стратегии фирмы;
- сформировать знание об оптимальной структуре товарного ассортимента компании;
- привить умение находить обоснованные управленческие решения в области разработки и внедрения стратегий предприятия.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина «Товарно-сбытовая стратегия предприятия» участвует в формировании следующей компетенции (следующих компетенций):

Компетенции	Индикаторы	Дескрипторы
ПК-4 -Способен разрабатывать проекты развития предприятия, принимать управленческие решения, оценивать их эффективность на основе разработанных целевых показателей	ПК-4.2. Разрабатывает и обосновывает стратегии развития предприятия, оценивает бизнес-возможности их реализации	Знания: основных товарных стратегий и механизмов их реализации Умения: формировать оптимальную структуру товарного ассортимента Навыки: нахождения обоснованных управленческих решений в области разработки и внедрения стратегий

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.19 «Товарно-сбытовая стратегия предприятия» является дисциплиной части учебного плана, формируемая участниками образовательных отношений для подготовки студентов по направлению 38.03.01. - Экономика. Направленность (профиль) образовательной программы Бизнес-аналитика в экономике и управлении.

Шифр компетенции	Предшествующие дисциплины (модули), практики учебного плана, в которых осваивается компетенция	Дисциплины (модули), практики учебного плана, в которых компетенция осваивается параллельно с изучаемой дисциплиной	Последующие дисциплины (модули), практики учебного плана, в которых осваивается компетенция
ПК-4	Организация и планирование производства на предприятии Стратегия инновационной деятельности предприятия Стратегическое планирование на предприятии Оценка и управление инвестиционным проектом (по выбору) Инвестиционное проектирование (по выбору)	Экономическое обеспечение логистики Стратегия и программы внешнеэкономической деятельности предприятия Бизнес-планирование Управление затратами и результатами деятельности предприятия	Бизнес-планирование Управление затратами и результатами деятельности предприятия Организация управления конкурентоспособностью предприятия (по выбору) Конкурентные стратегии (по выбору) Визуальное моделирование бизнес-процессов Производственная (преддипломная) практика

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость освоения учебной дисциплины «Товарно-сбытовая стратегия предприятия» составляет 4 зачетных единицы или 144 академических часа.

Семестр		№ семестра 7	Всего, ак. часов
Общая трудоемкость (всего ак. часов / з.ед)		144/4	144/4
Контактная работа	Лекции	32	32
	Практические занятия	32	32
Самостоятельная работа		44	44
Вид промежуточной аттестации (конт. раб. / самост. раб.)	экзамен	2,5/33,5	2,5/33,5

5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий

№	Наименование раздела дисциплины (тема)	Трудоемкость				Содержание
		всего	лекции	практич.занятия	самост.работа	
1	Торговля как отрасль экономики, её характеристика и связь с другими отраслями.	14	4	4	6	Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения. Торговля в условиях рынка. Виды торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли. Состояние и перспективы развития торговли в России.
2	Технология продажи товаров	14	4	4	6	Формы продажи товаров, их краткая характеристика. Технология продажи товаров при различных формах деятельности предприятия. Ассортиментная политика предприятия. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения.
3	Товарные стратегии и маркетинговые исследования в товарной политике	14	4	4	6	Рыночные возможности предприятия, определение емкости рынка и прогнозирование спроса. Элементы стратегического планирования, бизнес-плана и плана маркетинга. Маркетинговые исследования предпочтений покупателей, приемлемости потребительских свойств, объема и частоты покупок, неудовлетворенного спроса на продукты. Обработка результатов и предоставление отчета.
4	Конкурентные стратегии предприятия и методы их разработки	17	5	5	7	Приемы стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленные на повышение ее конкурентоспособности с использованием финансовой, бухгалтерской и иной информации,

№	Наименование раздела дисциплины (тема)	Трудоемкость				Содержание
		всего	лекции	практич. занятия	самост. работа	
						содержащейся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. Выбор базовой стратегии конкуренции. Факторы, влияющие на выбор стратегии. Классификация конкурентных стратегий М. Портера. Нахождение обоснованных управленческих решений в области разработки и внедрения стратегий.
5	Сущность и цели сбыта. Сбытовая стратегия организации	16	5	5	6	Понятие, сущность сбыта. Цели и задачи сбыта. Значение сбытовой деятельности организации. Взаимосвязь стратегии развития компании и сбытовой стратегии. Факторы, влияющие на формирование стратегии сбыта. Формирование каналов распределения. Виды каналов распределения.
6	Планирование и оперативное управление сбытом	16	5	5	6	Особенности планирования сбыта. Оперативные и стратегические цели планирования сбыта. Принципы планирования сбыта. Этапы планирования сбыта. Структура и виды планов сбыта. Выявление факторов, влияющих на продажи: экспертные оценки, эконометрическое моделирование. Региональная дистрибуция.
7	Методы стимулирования сбыта	17	5	5	7	Характеристики стимулирования сбыта. Стимулирование сбыта на различных этапах жизненного цикла товаров. Принципы использования методов стимулирования сбыта. План стимулирования сбыта. Оценка эффекта и эффективности стимулирования сбыта. Показатели экономического эффекта стимулирования сбыта.
		108				
экзамен		36		2,5	33,5	
Всего		144	32	34,5	77,5	

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, ак. часы	Форма контроля
1.	Проработка теоретического материала по конспектам лекций, рекомендованной литературе, дополнительным источникам информации	14	Консультация преподавателя, устное собеседование
2.	Подготовка к практическим занятиям: поиск необходимой информации, обработка информации	16	Представление информации в обработанном виде
3.	Подготовка к текущему контролю (написание контрольной работы)	14	Контрольная работа
4	Подготовка к промежуточной аттестации (экзамен)	33,5	Собеседование

Для самостоятельной работы по дисциплине (модулю) обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

1. Волков, О. И. Экономика предприятия: учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. — 2-е изд. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 264 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). [электронный ресурс] <https://znanium.com/catalog/document?id=379397>
2. Наумов, В. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебник / В.Н. Наумов, В.Г. Шубаева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 437 с. [электронный ресурс] <https://znanium.com/catalog/document?id=352824>
3. Федько, В. П. Товарная политика организации: учебник для вузов / В. П. Федько. - Санкт-Петербург: Питер, 2018. - 608 с. [электронный ресурс] <https://znanium.com/catalog/document?id=379272>
4. Фонд оценочных и методических материалов по дисциплине «Товарно-сбытовая стратегия предприятия»

7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Вопросы для проведения промежуточной аттестации (зачета)

1. Торговля как отрасль экономики и сфера обслуживания населения.
2. Торговля в условиях рынка.
3. Виды торговли, функции, экономическое и социальное значение торговли и особенности торговой отрасли.
4. Состояние и перспективы развития торговли в России.
5. Формы продажи товаров, их краткая характеристика.

6. Технология продажи товаров при различных формах деятельности предприятия.
7. Ассортиментная политика предприятия.
8. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения.
9. Рыночные возможности предприятия, определение емкости рынка и прогнозирование спроса.
10. Элементы стратегического планирования, бизнес-плана и плана маркетинга.
11. Маркетинговые исследования предпочтений покупателей, приемлемости потребительских свойств, объема и частоты покупок, неудовлетворенного спроса на продукты.
12. Обработка результатов и предоставление отчета по маркетинговому исследованию.
13. Приемы стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленные на повышение ее конкурентоспособности с использованием финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д.
14. Выбор базовой стратегии конкуренции.
15. Факторы, влияющие на выбор конкурентной стратегии.
16. Классификация конкурентных стратегий М. Портера.
17. Нахождение обоснованных управленческих решений в области разработки и внедрения стратегий.
18. Понятие, сущность сбыта.
19. Цели и задачи сбыта.
20. Значение сбытовой деятельности организации.
21. Взаимосвязь стратегии развития компании и сбытовой стратегии.
22. Факторы, влияющие на формирование стратегии сбыта.
23. Формирование каналов распределения товаров.
24. Виды каналов распределения.
25. Особенности планирования сбыта.
26. Оперативные и стратегические цели планирования сбыта.
27. Принципы планирования сбыта.
28. Этапы планирования сбыта.
29. Структура и виды планов сбыта.
30. Выявление факторов, влияющих на продажи: экспертные оценки, эконометрическое моделирование.
31. Региональная дистрибуция.
32. Характеристики стимулирования сбыта.
33. Стимулирование сбыта на различных этапах жизненного цикла товаров.
34. Принципы использования методов стимулирования сбыта.
35. План стимулирования сбыта.

36. Оценка эффекта и эффективности стимулирования сбыта. Показатели экономического эффекта стимулирования сбыта.

Примерные практико-ориентированные задания

Кейс 1. Верхнеканский нефтеперерабатывающий комбинат наладил производстворазличных марок автобензина. 15 % выпускаемой продукции он намерен продавать местным владельцам автомобилей (в данной области). 57 % - комбинат будет отправлять в более отдаленные области, а 28 % - предполагает вывозить за рубеж.

Задания

а) Выберите каналы распределения.

б) Определите, какие конфликты возможны в каналах распределения.

Кейс 2. Малое предприятие «Строймашина» наладило производство нового промышленного оборудования для небольших предприятий по выпуску стройматериалов из местного сырья (леса, камня, песка и т.д.). «Строймашина» хочет завязать коммерческие связи с возможно большим числом таких предприятий в различных регионах страны.

Задание.

Какой канал распределения можно выбрать? Ответ обоснуйте.

Полный комплект заданий и этапов формирования компетенции представлен в Фонде оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине, оформленный отдельным документом, представлен в приложении 1.

8. Перечень основной, дополнительной учебной литературы, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

а) нормативные правовые акты

1. Федеральный закон "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ (последняя редакция) [электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 01.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021) [электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/

б) основная литература:

1. 1. Волков, О. И. Экономика предприятия: учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. — 2-е изд. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 264 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). [электронный ресурс] <https://znanium.com/catalog/document?id=379397>

2. Наумов, В. Н. Основы предпринимательской деятельности: учебник / В.Н. Наумов, В.Г. Шубаева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 437 с. [электронный ресурс] <https://znanium.com/catalog/document?id=352824>
3. Федько, В. П. Товарная политика организации: учебник для вузов / В. П. Федько. - Санкт-Петербург: Питер, 2018. - 608 с. [электронный ресурс] <https://znanium.com/catalog/document?id=379272>

в) дополнительная литература:

1. Бизнес-модели в управлении устойчивым развитием предприятий : учебник / А. Д. Бобрышев, В. М. Тумин, К. М. Тарабрин [и др.] ; под общ. ред. А. Д. Бобрышева, В. М. Тумина. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 289 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). [электронный ресурс] <https://znanium.com/catalog/document?id=362114>
2. Жукова, Т. Н. Управление и организация маркетинговой деятельности: Учебное пособие / Жукова Т.Н. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 197 с.: - (Высшее образование: Бакалавриат). [электронный ресурс] <https://znanium.com/catalog/document?id=371883>
3. Нагапетьянц, Н. А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб. пособие / Н.А. Нагапетьянц, Е.В. Исаенко; под ред. Н.А. Нагапетьянц. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. - 282 с. - (Вузовский учебник). [электронный ресурс] <https://znanium.com/catalog/document?id=372293>

г) ресурсы сети «Интернет»:

1. Консультант Плюс - законодательство РФ кодексы и законы в последней редакции [электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/>
2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [электронный ресурс] [https://elibrary.ru/defaultx.asp?/=](https://elibrary.ru/defaultx.asp?/)
3. Электронная библиотечная система Znanium[электронный ресурс] <https://znanium.com/>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины(модуля)

Самостоятельная подготовка обучающихся по дисциплине «Товарно-сбытовая стратегия предприятия» проводится для углубления и закрепления знаний, полученных на лекциях и других видах занятий, для выработки навыков самостоятельного применения новых, дополнительных знаний и подготовки к предстоящим учебным занятиям, зачету.

Важным условием успешного изучения дисциплины является посещение лекций. Под посещением подразумевается не форма пассивного присутствия, а активная работа по изучению нового материала. Подготовка к лекционным занятиям включает в себя анализ предлагаемых для изучения вопросов, изучение нормативных источников и учебной и научной

литературы по рассматриваемым вопросам лекции. В процессе лекции обучающийся может задавать уточняющие вопросы, осуществить взаимосвязь нового материала с уже изученным, подготовить базу для эффективного использования полученных знаний, облегчить подготовку к практическому занятию. Эффективным способом фиксации лекционного материала является конспектирование, представляющее собой не только фиксацию важнейших моментов лекции, но и указание примеров для понимания того или иного теоретического материала.

При подготовке к практическому занятию необходимо использовать конспектированные материалы лекций, учебную и научную литературу. Подготовка ответов по выносимым на обсуждение вопросам практического занятия включает в себя не только прочтение материала, но и его анализ и критическую оценку. Обучающемуся следует выявить малоизученные аспекты рассматриваемых вопросов, проявить инициативу при подготовке к практическому занятию.

При подготовке к практическим занятиям и зачету рекомендуется систематизировать знания, изображая их в табличном, графическом или схематичном виде. Это позволит установить взаимосвязь изучаемых явлений, упростит задачу запоминания материала, облегчит процесс практического применения полученных знаний.

Задачей практических занятий является выработка умения использовать теоретические знания, проявить наличие практических навыков. При подготовке к практическому занятию следует заблаговременно обеспечить наличие необходимо для данного занятия материала, самостоятельно повторить ранее изученные темы.

Для успешного освоения дисциплины важным является умение работать с терминами и их определениями. Для работы с терминологией эффективным является использование как учебной и научной литературы, так и юридических и философских словарей.

Работа с терминами может осуществляться как в форме составления собственных тематических словариков для удобства и скорости поиска необходимого термина. С этой целью необходимо каждый новый встречающийся термин записывать и во время подготовки к семинарским и практическим занятиям указывать соответствующее определение. В случае возникновения сложности выбора определения из имеющегося объема в рамках научного знания необходимо задавать вопросы преподавателю в рамках лекционных и практических занятий.

Работа с печатными изданиями для обучающегося может быть связана с трудностями в области доступа к современной научной печатной литературе. В связи с развитием научно-технического прогресса в такой ситуации надлежит воспользоваться материалами, находящимися в открытом доступе сети Internet. Также необходимо учитывать, что по состоянию на сегодняшний день многие справочные правовые системы содержат не только текст нормативных актов, но и научные статьи по различным вопросам

(например, СПС «Консультант Плюс»). Одновременно следует обратить свое внимание на публичные библиотеки, предоставляющие возможность доступа к электронным версиям печатных источников.

В силу кратковременности изучения и значительного объема данной учебной дисциплины кафедра настоятельно рекомендует систематически, а не эпизодически работать над изучением курса.

Интерактивные формы проведения занятий по дисциплине «Товарно-сбытовая стратегия предприятия» включают в себя анализ ситуаций (кейс-метод) — техника обучения, использующая описание реальных ситуаций. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. В основе метода конкретных ситуаций лежит описание конкретной профессиональной деятельности или эмоционально-поведенческих аспектов взаимодействия людей. При изучении конкретной ситуации, и анализе конкретного примера студент должен вжиться в конкретные обстоятельства, понять ситуацию, оценить обстановку, определить, есть ли в ней проблема и в чем ее суть. Определить свою роль в решении проблемы и выработать целесообразную линию поведения.

- *интерактивные лекции*, предполагают использование метода проблемного изложения. При таком подходе лекция становится похожей на диалог, преподавание имитирует исследовательский процесс (выдвигаются первоначально несколько ключевых постулатов по теме лекции, изложение выстраивается по принципу самостоятельного анализа и обобщения студентами учебного материала). Эта методика позволяет заинтересовать студента, вовлечь его в процесс обучения. Противоречия научного познания раскрываются посредством постановки проблемы. Учебная проблема и проблемная ситуация являются основными структурными компонентами проблемного обучения. Перед началом изучения определенной темы курса ставится перед студентами проблемный вопрос или дается проблемное задание. Стимулируя разрешение проблемы, преподаватель снимает противоречия между имеющимся ее пониманием и требуемыми от студента знаниями. Эффективность такого метода в том, что отдельные проблемы могут подниматься самими студентами. Главный успех данного метода в том, что преподаватель добивается от аудитории «самостоятельного решения» поставленной проблемы. Организация проблемного обучения представляется достаточно сложной, требует значительной подготовки лектора. Однако на начальном этапе использования этого метода его можно внедрять в структуру готовых, ранее разработанных лекций, практических занятий как дополнение.

Оценочные и методические материалы по дисциплине «Товарно-сбытовая стратегия предприятия» представлены в ФОММ.

При подготовке к промежуточному или итоговому тестированию необходимо изучить теоретический и практический материал. Открытые тестовые задания (без вариантов ответов) выявляют знание соответствующих

нормативных или учебных положений. Закрытые тестовые задания (с перечнем возможных вариантов ответов, среди которых хотя бы один ответ является неверным) обеспечивают структурность мышления, вынужденного выбрать из предложенных вариантов ответ все правильные варианты. Тестовые задания на установления соответствия подразумевают необходимость проявления не только знания учебного материала, но и умения применять правила формальной логики. Тестовые задания на упорядочение направлены на установление логической последовательности рассматриваемых явлений (времени существования явлений, расположения структурных элементов правовых документов и т.п.).

Эффективным способом для подготовки к тестированию является работа обучающегося по решению тестовых заданий, предоставленных для самостоятельной работы. Также при подготовке к такой форме контроля знаний, как решение тестовых заданий, следует самостоятельно попытаться проработать рассматриваемые в дисциплине вопросы в форме составления тестовых заданий.

При подготовке к зачету следует иметь в виду, что экзамен является итоговой формой контроля по изучению данной учебной дисциплины. Экзамен подразумевают максимальную концентрацию знаний и умений, предполагающих полное изучение материала дисциплины.

Зачет можно проводить как в форме собеседования, так и в форме тестирования.

Решение преподавателя об итоговой аттестации (зачете) принимается по результатам всего собеседования на основе полноты и достоверности изложенного ответа и проявленных умений практического применения теоретических знаний.

В качестве источника дополнительных материалов рекомендуется пользоваться информацией открытого доступа сети Internet (данными информационно-правовых и образовательных порталов, официальных сайтов министерств, ведомств, отдельных организаций, данными государственной статистики, результатами экспертно-аналитических обзоров). Кроме того, можно воспользоваться возможностями справочно-правовых систем, базы которых содержат не только текст нормативных актов, но и научные статьи по различным вопросам (например, СПС «Консультант Плюс»). Рекомендуется также использовать электронно-библиотечные системы.

10. Особенности освоения дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины «Товарно-сбытовая стратегия предприятия» инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Институт обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения, а также пребывание в указанных помещениях. Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11. Перечень информационных технологий, профессиональных баз данных, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Программное обеспечение:

Операционная система (Microsoft Windows Проприетарная);

Пакет офисных программ Microsoft Office Проприетарная;

Программное обеспечение для просмотра электронных документов в стандарте PDF (Foxit Reader GNU Lesser General Public License);

Программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG -4, DivX, RMVB, WMV (K-Lite Codec Pack GNU Lesser General Public License);

Web-браузер (Mozilla Firefox GNU Lesser General Public License);

Антивирус (Касперский OpenSpaceSecurity Проприетарная);

Информационные справочные системы:

1) Автоматизированная информационная библиотечная система Marc21SQL;

2) Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Специализированные аудитории:
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации / компьютерный класс / помещение для самостоятельной работы*
Технические средства обучения:
компьютер с программным обеспечением, указанным в п.11, доступом к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду
Специализированные аудитории:
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации*
Технические средства обучения:
мультимедийный комплекс
компьютер с программным обеспечением, указанным в п.11

* Аудитории конкретизируются в справке МТО