


Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета института
экономики и бизнеса УлГУ
от « 18 » июня 2020 г., протокол № 233/10
Председатель  Белый Е.М.
(подпись, расшифровка подписи)
« 18 » июня 2020 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина	Маркетинг
Факультет	Экономики
Кафедра	Управления
Курс	1

Направление: 38.03.01 Экономика
 Направленность (профиль): профиль «Финансы и кредит»
 Форма обучения: очная

Дата введения в учебный процесс УлГУ: « 01 » сентября 2020 г.



Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № _____ от _____ 20__ г.


Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № _____ от _____ 20__ г.

Программа актуализирована на заседании кафедры: протокол № _____ от _____ 20__ г.

Сведения о разработчиках:

ФИО	Кафедра	Должность, ученая степень, звание
Белокопытова Н.Г.	Управления	к.э.н., доцент

СОГЛАСОВАНО	СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой «Управления», реализующей дисциплину  / Иванова Т.Ю./	Заведующий выпускающей кафедрой «Финансы и кредит»  / Ширяева Н.В./
« 18 » июня 2020 г.	« 18 » июня 2020 г.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины «Маркетинг» - формирование у студентов, обучающихся по направлению 38.03.01 Экономика Финансы и кредит, знаний в области современной теории маркетинга и формирования навыков их практического использования в профессиональной деятельности.

Задачи освоения дисциплины:

- ❖ сформировать у студентов представление о сущности маркетинговых понятий, концепций и содержания инструментов маркетинга;
- ❖ сформировать у студентов понимание элементов комплекса маркетинга и соответствующих маркетинговых технологий;
- ❖ дать представление о подходах к управлению маркетинговой деятельностью в организации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к базовой части блока Б1 Дисциплины (модули).


Для успешного освоения дисциплины «Маркетинг» обучающийся должен обладать знаниями, умениями и навыками, полученными в результате изучения дисциплин: Экономическая теория.

Одновременное освоение компетенций проводится при изучении дисциплины: Экономическая теория, Государственное регулирование экономики.

Знания, умения и навыки, полученные при изучении дисциплины «Маркетинг» необходимы для изучения таких дисциплин как Введение в специальность, Финансы, Социальное предпринимательство, Экономика организации, Государственные и муниципальные финансы, Страхование, а также могут быть использованы при подготовке к сдаче и сдаче государственного экзамена; при защите выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСНОВЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код и наименование реализуемой компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций
ОК 3 способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Знать: теоретико-методические концепции и инструменты маркетинга как части основ экономических знаний для экономических знаний в различных сферах деятельности Уметь: использовать маркетинговые знания как части основ экономических знаний в различных сферах деятельности; Владеть: навыками использования маркетинговых концепций и методов как части основы экономических знаний в различных сферах деятельности

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

4.ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1.Объем дисциплины в зачетных единицах (всего) – 4


4.2. Объем дисциплины по видам учебной работы (в часах)

Вид учебной работы	Количество часов (форма обучения очная)	
	Всего по плану	В т.ч. по семестрам
		2
Контактная работа обучающихся с преподавателем в соответствии с УП	48	48
Аудиторные занятия:	48	48
лекции	16	16
Семинары и практические занятия	32	32
лабораторные работы, практикумы	-	-
Самостоятельная работа	60	60
Форма текущего контроля знаний и контроля самостоятельной работы	Тестирование Доклад Коллоквиум Письменный опрос	Тестирование Доклад Коллоквиум Письменный опрос
Курсовая работа	-	-
Виды промежуточной аттестации (экзамен, зачет)	36 (Экзамен)	36 (Экзамен)
Всего часов по дисциплине	144	144

4.3. Распределение часов по темам и видам учебной работы:

Форма обучения - очная

Название разделов и тем	Всего	Виды учебных занятий					Форма текущего контроля знаний
		Аудиторные занятия			В т.ч. занятия в интерактивной форме	Самостоятельная работа	
		Лекции	Практические занятия, семинары	Лабораторные работы, практикумы			
1.Методологические основы маркетинга.	16	2	4	-	-	10	Доклад
2.Маркетинговая среда и маркетинговые исследования.	16	2	4	-	-	10	Письменный опрос
3. Управление товаром в системе маркетинга организации.	18	2	6	-	-	10	Письменный опрос
4.Ценообразование в маркетинге.	20	4	6	-	-	10	Коллоквиум
5.Сбыт товаров в системе маркетинга организации.	18	2	6	-	-	10	Доклад
6.Маркетинговые коммуникации организации.	20	4	6	-	-	10	Доклад

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

Экзамен	36	-	-	-	-		
ИТОГО	144	16	32	-	-	60	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Тема 1. Методологические основы маркетинга.

История возникновения и развития маркетинга за рубежом и в России. Основные понятия теории маркетинга (нужда, потребность, запрос, товар, рынок, обмен, маркетинг).

Эволюция концепций маркетинга: концепция совершенствования производства, концепция совершенствования товара, концепция интенсификации коммерческих усилий, концепция маркетинга («4Р»), социально-этический маркетинг. Роль маркетинговой стратегии в деятельности предприятия.

Тема 2. Маркетинговая среда и маркетинговые исследования.

Сущность и структура маркетинговой среды фирмы. Факторы макросреды. Элементы микросреды и их характеристики.

Сущность и этапы маркетингового исследования. Типология маркетинговых исследований. Особенности составления «отчета» о маркетинговом исследовании. Методы маркетинговых исследований.

3. Управление товаром в системе маркетинга организации.

Сущность товара и основные классификации товаров в маркетинге. Характеристики этапов процесса разработки нового товара. Роль маркетинговых исследований при разработке нового товара. Жизненный цикл товара: характеристика этапов, виды кривых ЖЦТ. Товарно-ассортиментные маркетинговые стратегии и их характеристики.

Тема 4. Ценообразование в маркетинге.

Задачи ценообразования. Методика расчета отпускной цены товара. Методы ценообразования. Виды ценовых маркетинговых стратегий и их характеристики. Стимулирование продаж при помощи цены товара (виды ценовых скидок). Особенности ценовой дискриминации.

Тема 5. Сбыт товаров в системе маркетинга организации.

Сущность понятий «сбыт» и «канал распределения» товаров/услуг. Виды каналов распределения товаров («нулевого уровня», одноуровневый канал, многоуровневые).

Основные функции сбыта. Виды сбыта (интенсивный, селективный и исключительный), их характеристики. Виды торговых посредников. Сбытовые маркетинговые стратегии и их характеристики.


Тема 6. Маркетинговые коммуникации организации.

Содержание и элементы маркетингового коммуникационного процесса. Сущность и сравнительная характеристика основных инструментов коммуникационного комплекса: реклама; связи с общественностью (PR); прямые коммуникации. Формирование бюджета на маркетинговые коммуникации. Роль маркетинговых исследований в оценке эффективности маркетинговых коммуникаций. Коммуникационные маркетинговые стратегии и их характеристики.

6. ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Методологические основы маркетинга.

Форма проведения семинарского занятия – дискуссия о сущности понятийных категорий маркетинга; деловая игра по построению комплекса маркетинга. Обсуждение докладов по теме.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Раскройте содержание понятия «маркетинг».
2. В чем основные отличия концепций маркетинга?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Выделите основные характеристики социально-этичного маркетинга.
4. Дайте характеристику основным этапам процесса управления маркетингом? Каковы роль и место маркетинговой стратегии в данном процессе?
5. Выделите основные этапы становления маркетинга в России и за рубежом?

Тематика докладов по теме

1. История возникновения теории маркетинга в России.
2. История возникновения теории маркетинга за рубежом.
3. Эволюция концепций маркетинга.
4. Российская Гильдия Маркетологов.
5. Российская ассоциация маркетинга.
6. Маркетолог: рол в организации, должностные обязанности, функции, ответственность.
7. Взаимоотношения отдела маркетинга с финансовой службой организации.
8. Концепция совершенствования производства.
9. Концепция совершенствования товара.
10. Концепция интенсификации коммерческих усилий.
11. Концепция интегрированного маркетинга.
12. Концепция социально-этичного маркетинга.
13. Социальная ответственность маркетинга.
14. Государственное регулирование маркетинговой деятельности.
15. Консьюмеризм: сущность, значение, влияние на развитие маркетинга.
16. Защита прав потребителей в РФ.
17. Маркетинг как клиентоориентированная философия бизнеса.
18. Тенденции и перспективы развития маркетинга в РФ.

Тема 2. Маркетинговая среда и маркетинговые исследования.

Форма проведения семинарского занятия – дискуссия по составу и характеристике факторов макросреды и элементов микросреды фирмы. Письменный опрос по теме.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Какова сущность и структура маркетинговой среды фирмы?
2. Перечислите и охарактеризуйте факторы макросреды.

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Дайте характеристику элементам микросреды.
4. Какова типология маркетинговых исследований?

Тема 3. Управление товаром в системе маркетинга организации.

Форма проведения семинарского занятия – деловая игра по формированию товарной номенклатуры организации и анализу ЖЦТ. Письменный опрос по теме.


Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. В чём состоит сущность «товара» и товарно-ассортиментной маркетинговой стратегии?»
2. Как взаимосвязаны понятия «товарный ассортимент» и «товарная номенклатура»?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Охарактеризуйте этапы ЖЦТ?
4. Какие виды кривой ЖЦТ Вы знаете?
5. Раскройте этапы разработки товара-новинки.

Тема 4. Ценообразование в маркетинге.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

Форма проведения семинарского занятия - решение практических задач на определение отпускных цен на товары/услуги. Деловая игра по разработке программы ценового стимулирования продаж. Коллоквиум по теме.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Каковы основные этапы определения отпускной цены товара?
2. В чем, на Ваш взгляд, заключаются трудности определения верхней и нижней грани цены товара?

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. Какую ценовую стратегию лучше использовать при выводе на рынок товара-новинки? Обоснуйте свой ответ.
4. В чем заключается ценовая дискриминация??
5. Какие виды ценовых скидок Вы знаете?

Тема 5. Сбыт товаров в системе маркетинга организации.

Форма проведения семинарского занятия - ролевая игра по разработке системы распределения товаров организации. Обсуждение докладов по теме.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Охарактеризуйте основные типы распределения товаров.
2. Дайте характеристику одноуровневому и многоуровневым каналам распределения товаров.

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

3. В чем состоит отличие интенсивного и селективного сбыта товаров?
4. Какие разновидности маркетинговых посредников Вы знаете?
5. Как взаимосвязаны маркетинговая и сбытовая стратегии фирмы?

Тематика докладов по теме

1. Виды каналов распределения товаров («нулевого уровня», одноуровневый канал, многоуровневые).
2. Виды сбыта (интенсивный, селективный и исключительный), их характеристики.
3. Оптовая торговля.
4. Розничная торговля.
5. Электронная торговля.
6. Организационные структуры управления маркетингом.
7. Должностная инструкция маркетолога.
8. Должностная инструкция менеджера по продажам.
9. Процесс управления маркетингом.
10. Стимулирование оптовых продаж.
11. Стимулирование розничных продаж.
12. Стимулирование работы торгового персонала.
13. Роль мерчандайзинга в повышении продаж.
14. Вертикальные маркетинговые системы распределения продукции.
15. Интернет-торговля.
16. Тенденции развития розничной торговли в РФ.
17. Тенденции развития оптовой торговли в РФ.
18. Биржевая торговля.


Тема 6. Маркетинговые организации.

Форма проведения семинарского занятия - деловая игра по разработке программы продвижения товаров/услуг организации. Обсуждение докладов по теме.

Вопросы по теме для обсуждения на занятии:

1. Охарактеризуйте виды маркетинговых коммуникаций.
2. Дайте характеристику этапам разработки программы продвижения товаров.

Вопросы по теме для самостоятельного изучения:

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

3. В чем состоит отличие BTL-коммуникаций от ATL-коммуникаций?
4. Какие методы формирования бюджета маркетинговых коммуникаций Вы знаете?
5. Охарактеризуйте коммуникационные маркетинговые стратегии фирмы.

Тематика докладов по теме

1. Российская Гильдия маркетологов.
2. Российская Ассоциация Маркетинга.
3. Роль современных российских учёных в развитии маркетинговой науки.
4. Современные направления маркетинговой науки и практики.
5. Оценка эффективности маркетинговой деятельности фирмы.
6. Государственное регулирование маркетинговых коммуникаций фирмы.
7. Реклама как вид маркетинговой коммуникации.
8. PR как вид маркетинговой коммуникации.
9. Прямые коммуникации.
10. Маркетинговый бюджет: сущность, методы формирования.
11. Роль маркетинговых исследований в оценке эффективности маркетинговых коммуникаций.
12. Интернет-реклама
13. Телевизионная реклама
14. Наружная реклама
15. Радиореклама
16. Печатная реклама
17. Внутримагазинная реклама
18. ФЗ РФ «О рекламе»

Подготовка доклада – это краткое изложение в письменном виде с последующим публичным выступлением содержания научного труда или трудов, включающий обзор литературы по теме, выбранной из перечня предлагаемых выше тем. Цель подготовки доклада – формирование и развитие компетенций обучающегося в области самостоятельной научно-исследовательской работы студента, в которой раскрывается суть исследуемой проблемы. Объем доклада может быть до 10 страниц формата А4. В структуре доклада выделяются: титульный лист, текст по теме, список использованной литературы. В докладе допускается включение таблиц, графиков, схем, как в основном тексте, так и в качестве приложений. При представлении доклада целесообразно использовать мультимедийную презентацию. При публичном выступлении с докладом предполагается участие других студентов в процесс обсуждения по теме доклада. Критерии оценки доклада: соответствие теме; глубина проработки материала; правильность и полнота использования источников; владение терминологией и культурой речи; оформление доклада и презентации, ответы на вопросы по теме доклада при его обсуждении.

7.ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ, ПРАКТИКУМЫ


Данный вид работ по дисциплине учебным планом не предусмотрен.

8.ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ, КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ, РЕФЕРАТОВ


Данные виды работ по дисциплине не предусмотрены учебным планом.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ

1. История возникновения теории маркетинга в России и за рубежом.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		


2. Основные понятия теории маркетинга (нужда, потребность, запрос, товар, рынок, обмен, маркетинг).
3. Эволюция концепций маркетинга: концепция совершенствования производства, концепция совершенствования товара, концепция интенсификации коммерческих усилий, концепция маркетинга («4P»), социально-этический маркетинг.
4. Роль маркетинговой стратегии в деятельности предприятия.
5. Сущность маркетинговых исследований. Роль маркетинговых исследований при разработке нового товара.
6. Сущность товара и основные классификации товаров в маркетинге.
7. Характеристики этапов процесса разработки нового товара.
8. Жизненный цикл товара: характеристика этапов, виды кривых ЖЦТ.
9. Сущность товарного ассортимента, товарной номенклатуры. Их характеристики.
10. Товарно-ассортиментные маркетинговые стратегии и их характеристики.
11. Марочный товар и его характеристики.
12. Стратегии присвоения марочного имени товару.
13. Сущность и задачи ценообразования.
14. Методика расчета отпускной цены товара.
15. Методы ценообразования.
16. Виды ценовых маркетинговых стратегий и их характеристики.
17. Стимулирование продаж при помощи цены товара (виды ценовых скидок).
18. Особенности ценовой дискриминации.
19. Государственное регулирование ценообразования фирмы.
20. Сущность понятий «сбыт» и «канал распределения» товаров/услуг. Основные функции сбыта.
21. Виды каналов распределения товаров («нулевого уровня», одноуровневый канал, многоуровневые).
22. Виды сбыта (интенсивный, селективный и исключительный), их характеристики. Виды торговых посредников.
23. Сбытовые маркетинговые стратегии и их характеристики.
24. Виды маркетинговых посредников и их характеристики.
25. Маркетинговая среда фирмы: сущность и структура.
26. Содержание и элементы маркетингового коммуникационного процесса.
27. Сущность и сравнительная характеристика основных инструментов коммуникационного комплекса: реклама; связи с общественностью (PR); прямые коммуникации.
28. Формирование бюджета на маркетинговые коммуникации.
29. Роль маркетинговых исследований в оценке эффективности маркетинговых коммуникаций.
30. Коммуникационные маркетинговые стратегии и их характеристики.

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

10. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ

Форма обучения очная

Название тем	Вид самостоятельной работы	Объем в часах	Форма контроля
1. Методологические основы маркетинга.	Проработка учебного материала, устные и письменные ответы на вопросы на закрепление знаний, написание эссе по теме	10	Проверка доклада по теме.
2. Маркетинговая среда и маркетинговые исследования.	Проработка учебного материала, устные и письменные ответы на вопросы на закрепление знаний; выполнение тестовых заданий на знание основных определений и концепций, анализ и конспектирование научно-учебной литературы по теме,	10	Проверка ответов на задания письменного опроса
3. Управление товаром в системе маркетинга организации.	Проработка учебного материала, ответы на вопросы на закрепление знаний, выполнение письменных заданий по характеристике жизненного цикла товара	10	Проверка ответов на задания письменного опроса
4. Ценообразование в маркетинге.	Проработка учебного материала, решение задач	10	Проверка ответов на вопросы коллоквиума
5. Сбыт товаров в системе маркетинга организации.	Проработка учебного материала, составление письменных характеристик сбытовых каналов	10	Проверка доклада по теме
6. Маркетинговые коммуникации организации.	Проработка учебного материала, решение задач на расчет бюджета маркетинговых коммуникаций	10	Проверка доклада по теме
Итого		60	

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

II. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) Список рекомендуемой литературы

основная литература:

1. Григорьев, М. Н. Маркетинг : учебник для прикладного бакалавриата / М. Н. Григорьев. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 559 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-05818-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/431782>

2. Корнеева, И. В. Маркетинг : учебник и практикум для академического бакалавриата / И. В. Корнеева, В. Е. Хруцкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 436 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03565-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/434598>

дополнительная литература:

1. Захарова Ю. Н. Маркетинг персонала [Электронный ресурс] : электрон. учеб. курс: учеб. пособие / Захарова Юлия Николаевна. - Электрон. текстовые дан. - Ульяновск : УлГУ, 2017. Режим доступа: <http://edu.ulsu.ru/courses/848/interface/>

2. Маркетинг: учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. А. Данченко [и др.] ; под редакцией Л. А. Данченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 486 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01560-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432049>

3. Маркетинг. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 325 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8852-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/432769>

4. Захарова Ю.Н. Тестовые задания для студентов бакалавриата по направлениям "Менеджмент" и "Управление персоналом" (по отдельным группам дисциплин) : учебное пособие / Захарова Юлия Николаевна; Ульяновск. гос. ун-т, Ин-т экономики и бизнеса, Каф. управления. - Ульяновск : УлГУ, 2019 (ИПК "Венец" УлГУ). - 91 с.

учебно-методическая литература:

1. Белокопытова Н.Г. Методические указания по дисциплине «Маркетинг» по организации самостоятельной работы обучающихся, осваивающих ОПОП по направлению подготовки 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит» (уровень бакалавриата) : учебно-методическое пособие / Н. Г. Белокопытова; УлГУ, ИЭиБ, Каф. управления. - Ульяновск : УлГУ, 2020. - Загл. с экрана; Неопубликованный ресурс. - Электрон. текстовые дан. (1 файл : 523 КБ). - Текст : электронный. — URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Download/MObject/8510>

Согласовано:


глав. библиотекарь Голосова М.И., М.И. , 09.06.2020

Должность сотрудника
научной библиотеки

ФИО

подпись

дата

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

б) Программное обеспечение

1. Windows 10
2. СПС Консультант Плюс.

в) Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

1. Электронно-библиотечные системы:

1.1. IPRbooks : электронно-библиотечная система : сайт / группа компаний Ай Пи Ар Медиа. - Саратов, [2020]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.2. ЮРАЙТ : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Электронное издательство ЮРАЙТ. – Москва, [2020]. - URL: <https://www.biblio-online.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

1.3. Консультант студента : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Политехресурс. – Москва, [2020]. – URL: http://www.studentlibrary.ru/catalogue/switch_kit/x2019-128.html. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.4. Лань : электронно-библиотечная система : сайт / ООО ЭБС Лань. – Санкт-Петербург, [2020]. – URL: <http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html> <https://e.lanbook.com>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

1.5. Znanium.com : электронно-библиотечная система : сайт / ООО Знаниум. - Москва, [2020]. - URL: <http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html> <http://znanium.com>. – Режим доступа : для зарегистрир. пользователей. - Текст : электронный.

2. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. /ООО «Консультант Плюс» - Электрон. дан. - Москва : КонсультантПлюс, [2020].

3. Базы данных периодических изданий:

3.1. База данных периодических изданий : электронные журналы / ООО ИВИС. - Москва, [2020]. – URL: <https://dlib.eastview.com/browse/udb/12>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

3.2. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека : сайт / ООО Научная Электронная Библиотека. – Москва, [2020]. – URL: <http://elibrary.ru>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный

3.3. «Grebennikon» : электронная библиотека / ИД Гребенников. – Москва, [2020]. – URL: <https://id2.action-media.ru/Personal/Products>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Текст : электронный.

4. Национальная электронная библиотека : электронная библиотека : федеральная государственная информационная система : сайт / Министерство культуры РФ ; РГБ. – Москва, [2020]. – URL:<http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html> <https://нэб.рф>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.


5. [SMART Imagebase](https://ebsco.smartimagebase.com/?TOKEN=EBSCO-1a2ff8c55aa76d8229047223a7d6dc9c&custid=s6895741) // EBSCOhost : [портал]. – URL: <https://ebsco.smartimagebase.com/?TOKEN=EBSCO-1a2ff8c55aa76d8229047223a7d6dc9c&custid=s6895741>. – Режим доступа : для авториз. пользователей. – Изображение : электронные.

6. Федеральные информационно-образовательные порталы:

6.1. [Единое окно доступа к образовательным ресурсам](http://window.edu.ru/) : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://window.edu.ru/>. – Текст : электронный.

6.2. [Российское образование](http://www.edu.ru/) : федеральный портал / учредитель ФГАОУ ДПО ЦРГОП и ИТ. – URL: <http://www.edu.ru/>. – Текст : электронный.

7. Образовательные ресурсы УлГУ:

Министерство науки и высшего образования РФ Ульяновский государственный университет	Форма А	
Ф - Рабочая программа дисциплины		

7.1. Электронная библиотека УлГУ : модуль АБИС Мега-ПРО / ООО «Дата Экспресс». – URL: <http://lib.ulsu.ru/MegaPro/Web>. – Режим доступа : для пользователей научной библиотеки. – Текст : электронный.

7.2. Образовательный портал УлГУ. – URL: <http://edu.ulsu.ru>. – Режим доступа : для зарегистр. пользователей. – Текст : электронный.

Согласовано:

зам. нач. УМОБ | Ключкова АВ | 09.06.2020г.
Должность сотрудника УИТиТФИО ФИО Подпись дата

12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся должны быть оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

13. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

– для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); в печатной форме на языке Брайля; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации;

– для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

В случае необходимости использования в учебном процессе частично/исключительно дистанционных образовательных технологий, организация работы ППС с обучающимися с ОВЗ и инвалидами предусматривается в электронной информационно-образовательной среде с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

Разработчик

Белокопытова Н.Г.

доцент

Белокопытова Н.Г.