МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и методической работе
_____/Шубаева В.Г./
«28» августа 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОРГАНИЗАЦИЯ ДИЛЕРСКОЙ И ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) программы	Организация и управление сервисом в сфере транспорта
Уровень высшего образования	бакалавриат
Форма обучения	заочная

Составитель:
_____/ к.т.н., доцент Кириллов С.В.

Санкт-Петербург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИДИСЦИПЛИНЫ 3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 4
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПОДИСЦИПЛИНЕ 4
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРАДИСЦИПЛИНЫ 5
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМДИСЦИПЛИНЫ 5
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГОТИПА 7
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯОБУЧАЮЩИХСЯ 8
7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины 8
7.2. Организация самостоятельной работы 9
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕТЕХНОЛОГИИ 10
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕДИСЦИПЛИНЫ 11
9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины 11
9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса 12
10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ 13
11. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 14

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины:

сформировать у студентов комплексное представление об организационной и торговой деятельности отделов и подразделений дилерских и торговых предприятий;

сформировать систематизированные знания об основных закономерностях и особенностях сервисного обслуживания и организации процесса сервиса в дилерских и торговых центрах;

формирование теоретических и методологических основ планирования производственно-хозяйственной дилерской и торговой деятельности.

Задачи:

- сформировать у студентов системный подход к разработке и реализации организационных структур дилерских и торговых центров, научить осуществлять анализ основных форм поведения потенциальных потребителей товаров и услуг с целью развития у них внутренней мотивации к совершению покупки или услуги;
- научить студентов создавать в дилерских и торговых центрах комфортные условия в зонах взаимодействия с потребителем;
- научить студентов общим закономерностям поддержания партнерских отношений на основе принятых моральных и правовых норм, социальных стандартов;
- изучить закономерности и конкретные возможности решения задач планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителя, в том числе с учетом социальной политики государства
- уметь выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе продаж и предоставления услуг;
- уметь формировать технологические процедуры проведения экспертизы и диагностики объектов сервиса, выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе сервисной деятельности;
- изучить закономерности и конкретные принципы воздействия на покупательское поведение потребителя с помощью стандартных методов рекламы и стимулирования продаж товаров и предоставления услуг;
- научиться владеть основными методами организации быстрого и качественного выполнения работ и оказания услуг в дилерских и торговых центрах при условии обеспечения экологической безопасности процессов сервиса;
- овладеть основными методами организации эффективного и качественного выполнения работ в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема продаж или предоставления услуг.

МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ.08.02относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1, и является дисциплиной выбора для освоения обучающимся направленности (профиля) Организация и управление сервисом в сфере транспорта.

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции выпускника	**Этапы формирования компетенций**	**Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций** (показатели освоения компетенции)
1	**2**	**3**
ПК 4. Способен осуществлять руководство деятельностью структурного подразделения предприятий по продаже и обслуживанию ТС	ПК-4.1. Способен осуществлять управление персоналом структурного подразделения предприятий по продаже и обслуживанию ТС ПК-4.2. Участвует в разработке и внедрении стандартов обслуживания структурного подразделения предприятий по продаже и обслуживанию ТС ПК-4.3. Участвует во внедрении проектов по совершенствованию системы управления предприятий по продаже и обслуживанию ТС.	**Знать:** стандарты обслуживания структурного подразделения предприятий по продаже и обслуживанию ТС **Уметь:** разрабатывать и внедрять стандарты обслуживания структурного подразделения предприятий по продаже и обслуживанию ТС, проекты по совершенствованию системы управления предприятий по продаже и обслуживанию ТС. **Владеть:** методами осуществления управления персоналом структурного подразделения предприятий по продаже и обслуживанию ТС

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРАДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов, из которых 96 часов самостоятельной работы обучающегося, отводится на подготовку и сдачу зачета.

Форма промежуточной аттестации: зачет –9 семестр.

Распределение фонда времени по темам дисциплины по заочной форме обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

Номер и наименование тем *и/или разделов/тем*	Объем дисциплины (ак. часы)				
	Контактная работа				СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	КиА	
Тема 1. Введение: Основные понятия и определения дилерской и торговой деятельности	0,5	0,5	-	-	12
Тема 2. Региональные дилерские и торговые центры	0,5	0,5	-	1,0	12
Тема 3. Структурирование и управление дилерской и торговой деятельностью	0,5	0,5		1,0	12
Тема 4. Системы ценообразования для дистрибьюторов и дилеров	0,5	0,5		-	12
Тема 5. Роль маркетинга в деятельности дилерских и торговых предприятий	0,5	0,5		-	12
Тема 6. Конфликты в дилерской и торговой деятельности и методы их решения	0,5	0,5		1,0	12
Тема 7. Товарная, рекламная и транспортная поддержка дилерских и торговых предприятий. Структуры служб маркетинга и сбыта в дилерских и торговых предприятиях	0,5	0,5		1,0	12
Тема 8. Сбытовая стратегия дистрибуторов дилерских и торговых предприятий	0,5	0,5		-	12
Всего по дисциплине:	**4**	**4**		**4**	**96**

*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1 Введение: Основные понятия и определения дилерской и торговой деятельности.

Содержание и задачи дисциплины. Структура и порядок изучения. Связь с другими дисциплинами. Методология преподавания дисциплины. Понятие дилерской и торговой сети предприятий сервиса. Дистрибьютор и

дилер. Определение и характеристики. Цели и задачи дилерской сети в системе распределения компании.

Тема 2 Региональные дилерские и торговые центры.

Выбор регионального рынка. Основные факторы, влияющие на выбор региона. Комплексная методика оценки привлекательности рынка: оценка размеров и емкости рынка, темпов роста рынка, определение уровня спроса и другие показатели. Построение дилерской и торговой сети в регионе.

Тема 3 Структурирование и управление дилерской и торговой деятельностью.

Формирование дилерской сети. Основные факторы, обеспечивающие рост продаж на уровне роста рынка. Структура дилерской и торговой сети. Разработка критериев отбора дилеров. Ключ к успеху: отбор на основе концепции критической массы. Проверка деловой репутации и надежности дилера.

Тема 4 Системы ценообразования для дистрибьюторов и дилеров.

Разработка системы ценообразования, системы скидок для региональных дилеров. Документирование отношений с дилерами; Дилерские соглашения, Положение о дистрибуции. Развитие отношений с дилерами. Регулярная оценка деятельности дилера. Организация «событий» в дилерской сети.

Тема 5 Роль маркетинга в деятельности дилерских и торговых предприятий.

Маркетинговые коммуникации и оценка их эффективности. Информационные технологии в сбытовой сети. Программы совместных продаж и стимулирования сбыта в дилерской и торговой сети. Практика планирования продаж по дилерам. Контроль над деятельностью участников дилерской сети. Мониторинг динамики объемов закупок и других показателей деятельности. Ведение баз данных по компаниям-дилерам. Получение информации о ценах продаж дилеров. Установление контроля производителя над наценками.

Тема 6 Конфликты в дилерской и торговой деятельности и методы их решения.

Конфликты в дилерской сети и способы их предотвращения. Виды конфликтов и наиболее успешная практика их решения. Методы защиты интересов дилеров. Способы воздействия поставщика на посредника. Распределение ресурсов и функций в дилерском канале.

Тема 7 Товарная, рекламная и транспортная поддержка дилерских и торговых предприятий. Структуры служб маркетинга и сбыта в дилерских и торговых предприятиях

Товарная, рекламная, транспортная поддержка дилеров. Комплексная оценка эффективности дилерского звена. Организация работы подразделений компании по взаимодействию с дилерами.

Структура служб маркетинга и сбыта. Распределение функций между сотрудниками маркетингово-сбытовой службы. Мотивация сотрудников сбытового и маркетинговых подразделений.

Тема 9 Сбытовая стратегия дистрибуторов дилерских и торговых предприятий.

Стратегии дистрибуторов с использованием особенностей ассортимента. Скидки. Стимулирование сбыта в точках продаж. Эволюция дилерской/дистрибьюторской и торговой деятельности.

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГОТИПА

Таблица 6.1 –Семинарские занятия

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	3
1.	Тема 1. Введение: Основные понятия и определения дилерской и торговой деятельности	СЗ: (ПС) доклад с презентацией, дискуссия
2.	Тема 2. Региональные дилерские и торговые центры	СЗ: (ПС) доклад с презентацией, дискуссия
3.	Тема 3. Структурирование и управление	СЗ: (ПС) доклад с

	дилерской и торговой деятельностью	презентацией, дискуссия
4.	Тема 4. Системы ценообразования для дистрибьюторов и дилеров	СЗ: (ПС) доклад с презентацией, дискуссия
5.	Тема 5. Роль маркетинга в деятельности дилерских и торговых предприятий	СЗ: (ПС) доклад с презентацией, дискуссия
6.	Тема 6. Конфликты в дилерской и торговой деятельности и методы их решения	СЗ: (ПС) доклад с презентацией, дискуссия
7.	Тема 7. Товарная, рекламная и транспортная поддержка дилерских и торговых предприятий. Структуры служб маркетинга и сбыта в дилерских и торговых предприятиях	СЗ: (ПС) доклад с презентацией, дискуссия
8.	Тема 8. Сбытовая стратегия дистрибуторов дилерских и торговых предприятий	СЗ: (ПС) доклад с презентацией, дискуссия

* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия, ЛР – лабораторные работы

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯОБУЧАЮЩИХСЯ

7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса, обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

– рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся;

– порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;

– графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

– слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;

– ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;

– задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;

– выполнять задания практических занятий полностью и в установленные сроки.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже, чем в 2 – недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

7.2. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
ЗЛТ 1-8	– чтение и работа с текстом (основной и дополнительной литературы); – составление плана текста; – графическое изображение структуры текста; – аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, контент-анализ и др.); – конспектирование текста; – ответы на контрольные вопросы; – составление тезисов ответов на вопросы для самостоятельного изучения; – составление библиографических списков по дисциплине (модулю); – работа со словарями и справочниками; изучение нормативных материалов; – изучение дополнительных источников: аудио- и видеозаписей, интернет-ресурсов.
СЗ 1-8	– подготовка к выступлению на семинаре, написание эссе,

	подготовка тематических докладов и презентаций; – подготовка к участию в дискуссиях; – поиск и обработка информации; – подготовка ко всем видам текущей и промежуточной аттестации.

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1 обеспечен методическими материалами.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕТЕХНОЛОГИИ

В рамках реализации дисциплины «Организация дилерской и торговой деятельности» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

-Проблемная лекция (ПЛ). Темы №1- 8.

-Проблемный семинар (ПС). Занятия № 1-8.

Проблемная лекция (ПЛ)

Важнейшим показателем «проблемности» характера обучения является наличие познавательной проблемы. «Проблема» может быть сформулирована на основе материалов истории науки, социальной практики, в контексте предстоящей профессиональной деятельности. Лекция характеризуется проблемным изложением материала: преподаватель ставит вопрос или формулирует проблемную задачу и показывает варианты ответов или способов решения, а студенты наблюдают за поиском и определяют свое отношение к полученному материалу.

В состав методического обеспечения проблемной лекции входят: перечень «проблемных» вопросов для рассмотрения и последующего обсуждения (и их временной регламент); наглядные пособия (слайды, раздаточные материалы), отражающие не только теоретические положения дисциплины, но и фактографические данные, иллюстрирующие реальную практику в рассматриваемой области; подборка актуальных статей, материалов для рефлексивного чтения.

Проблемный семинар (ПС)

Важнейшим показателем «проблемности» характера обучения является наличие познавательной проблемы. «Проблема» может быть сформулирована на основе материалов истории науки, социальной практики, в контексте предстоящей профессиональной деятельности. Семинар предполагает активное вовлечение студентов в процесс обсуждения и решения поставленной проблемы, процесс поиска решения направляется и контролируется преподавателем.

В состав методического обеспечения проблемного семинара входят: перечень «проблемных» вопросов для дискуссии и способ организации дискуссии; перечень практических заданий обучающимся по подготовке к

семинару и требования к представлению результатов их выполнения; перечень рекомендуемых информационных источников; подборка актуальных статей, материалов для рефлексивного чтения.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕДИСЦИПЛИНЫ

9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	*основная/ дополнительная литература*	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронные ресурсы
Виноградова М. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса : ВО - Бакалавриат.- 1. –М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2014.- 448 с.	основная		ЭБС ZNANIUM
Бычков В.П. Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и фирменного обслуживания / В.П. Бычков, В.Н. Гончаров, Ю.П. Усова, А.В. Шовкопляс, А.Н. Шовкопляс. – Воронеж: ВГЛУ. – 175 с.	основная		ЭБС ZNANIUM
Волгин В. В. Склад: логистика, управление, анализ : ВО - Бакалавриат.- 11. -Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2013. -724 с.	дополнительная		ЭБС ZNANIUM
Ойнер О. К. Удовлетворенность потребителя. Эмпирические исследования и практика измерения : Монография : Дополнительное профессиональное образование / Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики".- 1.- М. : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2012.- 220 с.	дополнительная		ЭБС ZNANIUM

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД

1	ЭБС ЗНАНИУМ http://www.znanium.com/
2	ЭБС АЙБУКС http://www.ibooks.ru/
3	ЭБС ЮРАЙТ http://www.biblio-online.ru/
4	ЭБС BOOK.RU http://www.book.ru/

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПбГЭУ– opac.unecon.ru

9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Помещения оснащены оборудованием и техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Таблица 9.2.1 – Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства (ПО)

№	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г.)
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г.)
3	7-Zip (freeware)
4	FireFox 77.0.1 (freeware)

Таблица 9.2.2 – Перечень учебных аудиторий для проведения учебных занятий, оснащенных оборудованием и техническими средствами обучения

Наименование учебных аудиторий, перечень оборудования и технических средств обучения	**Адрес (местоположение) учебных аудиторий**

Ауд. 511 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 56 посадочных мест; рабочее место преподавателя, доска меловая - 1 шт., стол - 1 шт., тумба - 1 шт., трибуна - 1 шт., Компьютер Intel i3 2100 3.3/4Gb/500Gb/AserV193 - 1 шт., Мультимедийный проектор NEC ME402X - 1 шт., Микшер усилитель Jedia TA-1120 в комплекте - 1 шт., Экран с электроприводом Draper Baronet NTSC (3:4) 213/84 - 1 шт., Колонки Hi-Fi PRO MASK6T-W (2 шт.) - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	190005, г. Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., д. 6-8, пом. 21Н, 26Н, 15Н-19Н, Л-3, Л-4, Л-5, лит. А
Ауд. 411 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 56 посадочных мест; рабочее место преподавателя, доска меловая - 1 шт., стол - 1 шт., тумба - 1 шт., трибуна - 1 шт., Компьютер Intel i3 2100 3.3/4Gb/500Gb/AserV193 - 1 шт., Мультимедийный проектор Optoma x 400 - 1 шт., Мультимедийный проектор NEC ME402X - 1 шт., Звуковые колонки JBL 25 - 2 шт., Экран с электропривод,DRAPER 96 160x210 - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	190005, г. Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., д. 6-8, пом. 21Н, 26Н, 15Н-19Н, Л-3, Л-4, Л-5, лит. А

10. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИЗДОРОВЬЯ

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 инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет 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 аудио файлы);

-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 кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11.ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПОДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине, оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины (модуля).