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

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И СЕРВИСНОГО ПРОДУКТА

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

Составители:
_____/ к.т.н., доцент Иванов А.В.
_____/ д.т.н., профессор Лепеш Г.В.

Санкт-Петербург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИДИСЦИПЛИНЫ 3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ 3
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:

- формирование у студентов комплексного представления о технологии продаж транспортных средств и сервисного продукта, получение знаний, умений и навыков по организации технологии и методов продаж, приемах управления поведением клиента, алгоритмах эффективного поведения продавца в сфере сервисных услуг транспортных средств и сервисного продукта;
- формирование систематизированных знаний об основных закономерностях и особенностях технологии продаж транспортных средств и сервисного продукта, что позволит решать практические задачи, связанные с созданием наиболее оптимальной системы продаж транспортных средств, сервисного продукта и услуг.

Задачи:

- сформировать у студентов системный подход к разработке и реализации технологии продаж транспортных средств и сервисного продукта, 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 общим закономерностям поддержания партнерских отношений на основе принятых моральных и правовых норм, социальных стандартов;
- уметь выделять и учитывать основные психологические особенности потребителя в процессе продаж и предоставления услуг;
- изучение закономерностей и конкретных принципов воздействия на покупательское поведение потребителя с помощью стандартных методов рекламы и стимулирования продаж товаров и предоставления услуг;
- овладеть основными методами организации эффективного и качественного выполнения работ в контактной зоне с потребителем, консультированию, согласованию вида, формы и объема продаж или предоставления услуг.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.04 относится к вариативной части Блока 1, и является обязательной для освоения обучающимся направленности (профиля) Организация и управление сервисом в сфере транспорта.

3. 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	Код и наименование индикаторов достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине
1	2	3
ПК 3. Способен к организации работы с клиентами и смежными структурами предприятий по продаже и обслуживанию ТС	ПК-3.1. Осуществляет организацию работы с клиентами и смежными структурами предприятий по продаже и обслуживанию ТС ПК-3.2. Разрабатывает схемы и условия работы с клиентами и смежными структурами предприятий по продаже и обслуживанию ТС ПК-3.3. Осуществляет контроль качества организации работы с клиентами и смежными структурами предприятий по продаже и обслуживанию ТС	**Знать:** принципы и формы организацию работы с клиентами и смежными структурами предприятий по продаже и обслуживанию ТС Уметь: разрабатывать схемы и условия работы с клиентами и смежными структурами предприятий по продаже и обслуживанию ТС Владеть: методами контроля качества организации работы с клиентами и смежными структурами предприятий по продаже и обслуживанию ТС.

5. ОБЪЕМ И СТРУКТУРАДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа, из которых 121 час самостоятельной работы обучающегося, отводится на подготовку и сдачу экзамена.

Форма промежуточной аттестации: экзамен –6 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	
РАЗДЕЛ 1 Технологии продаж сервисного продукта на предприятиях сервиса	–	–	–	–	–
Тема 1.1. Введение. Содержание и задачи дисциплины	1,0	1,0	–	1,0	14
Тема 1.2. Основные типы технологий продаж сервисного продукта	1,0	1,0	–	1,0	14
Тема 1.3. Установление контакта, повышение коммуникативных возможностей для более успешных переговоров	0,5	1,0	–	1,0	10
Тема 1.4. Типология клиентов, выявление мотивов и потребностей клиентов	1,0	0,5	–	1,0	13
Тема 1.5. Презентация услуг	0,5	1,0	–	1,0	14
Тема 1.6.Технологии работы с возражениями клиентов	0,5	1,0	–	1,0	14
Тема 1.7. Технологии завершения продаж	0,5	1,0	–	1,0	14
РАЗДЕЛ 2. Программа лояльности.	–	–	–	–	–
Тема 2.1. Потребительская лояльность	0,5	1,0	–	1,0	14
Тема 2.2. Нематериальные составляющие и материальные формы поощрения в программе лояльности	0,5	0,5	–	1,0	14
Всего по дисциплине:	**6**	**8**	–	**9**	**121**

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

6. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМДИСЦИПЛИНЫ

РАЗДЕЛ 1 Технологии продаж сервисного продукта на предприятиях сервиса

Тема 1.1 Введение. Содержание и задачи дисциплины.

Основные понятия и определения. Методология преподавания дисциплины. Основные нормативные документы. Термины и определения.

Тема 1.2 Основные типы технологий продаж сервисного продукта.

Понятие сервисного продукта. Технология продаж сервисного продукта “Обслуживанием”, особенности, преимущества и недостатки. “Агрессивная” технология продаж сервисного продукта, особенности, преимущества и недостатки. “Спекулятивная” технология продаж сервисного продукта, особенности, преимущества и недостатки. “Консультативная” технология продаж сервисного продукта, особенности, преимущества и недостатки. Организационные структуры основных типов построения отделов продаж сервисного продукта.

Тема 1.3 Установление контакта, повышение коммуникативных возможностей для более успешных переговоров.

Важность первого впечатления, организация пространства во время переговоров, позиции в общении. Невербальная коммуникация, язык жестов. Определение готовности клиента к контакту.

Тема 1.4 Типология клиентов. Выявление мотивов и потребностей клиентов.

Выявление мотивов и потребностей клиентов. Типологические и психологические особенности клиентов.

Тема 1.5 Презентация услуг.

Правила и структура эффективной презентации. Построение презентации с учетом типа клиентов. Различия презентаций, используемых в оптовой и розничной продажах. Правила убеждение клиента. Работа с ценой - как вести переговоры о цене.

Тема 1.6 Технологии работы с возражениями клиентов.

Что означают возражения. Алгоритмы ответа на возражения. Работа со стандартными возражениями. Типы конфликтов. Основные типы поведения в конфликте. Психологическое давление: цели и методы, принципы противостояния. Правила убеждения. Виды убеждающего воздействия. Основные виды манипуляции и контрманипулятивных воздействий.

Тема 1.7 Технологии завершения продаж.

Работа с ценой. Как оценить ценовые ожидания клиентов. Стратегия предъявления цены. Ценовая конкуренция: что делать, когда конкуренты

снижают цены. Сигналы готовности клиента к покупке/заказу услуг. Основные правила при заключении сделки.

РАЗДЕЛ 2. Программа лояльности.

Тема 2.1 Потребительская лояльность.

Понятие потребительской лояльности. Виды лояльности. Использование лояльности для определения потенциала рынка. Эмоциональная и рациональная составляющие лояльности. Влияние факторов удовлетворенности и вовлеченности на продолжительность отношений с клиентом. Факторы, влияющие на постоянство клиентов. Способы увеличения лояльности. Анализ статистики продаж для определения приоритетных направлений развития клиентской базы.

Тема 2.2 Нематериальные составляющие и материальные формы поощрения в программе лояльности.

Требования к персоналу отдела продаж. Оптимизация клиентского сервиса Проведение эффективных изменений в клиентском сервисе. Система регулярного управления надлежащим сервисом. Материальные формы поощрения лояльности: виды программ поощрения, их преимущества и недостатки, поощрение конечных потребителей, правил проведения программы поощрения, особенности программ поощрения на различных рынках, планирование программы поощрения, использование современных технологий при развитии лояльности клиентов, расчет эффективности и оценка результатов программ поощрения.

7. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГОТИПА

Таблица 6.1 –Семинарские занятия

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	3
1.	Основные типа технологий продаж сервисного продукта	ПЗ: Решение практических задач, педагогические игровые упражнения
2.	Организационные структуры типов построения отделов продаж сервисного продукта	ПЗ: Решение практических задач
3.	Установления контакта с клиентом	ПЗ: Тематическая дискуссия
4.	Выявление мотивов и потребностей клиентов	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
5.	Изучение основных типологий клиентов	ПЗ: Представление презентаций (докладов), решение практических задач
6.	ПЗ: Правила эффективной презентации	ПЗ: Тематическая дискуссия
7.	ПЗ: Основные правила убеждения клиента	ПЗ: Решение практических задач
8.	ПЗ: Технологии работы с возражениями клиента.	ПЗ: Тематическая дискуссия
9.	ПЗ: Выбор оптимальной стратегии переговоров с учетом типа конкретного клиента	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
10.	Основы невербального поведения	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
11.	Особенности сложных продаж сервисного продукта	ПЗ: Тематическая дискуссия
12.	Особенности крупных и долговременных продаж сервисного продукта	ПЗ: Педагогические игровые упражнения
13.	Проведение презентации услуги (товара)	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций
14.	Разработка программы лояльности	ПЗ: Представление презентаций (докладов), решение практических задач
15.	Стратегия поведения с каждым типом клиентов	ПЗ: Анализ конкретных ситуаций

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

8. 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 1-9	– 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 1-9	– 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. – Подготовка к экзамену

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

9. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В рамках реализации дисциплины «Исследование и анализ рынка услуг постпродажного обслуживания транспортных средств» 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.

10. 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
Коротеева О.С. Технологии продаж : учебное пособие / О.С.Коротеева, М.Д.Сущинская ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Санкт-Петербургский гос. экономический ун-т, Кафедра экономики и упр. в сфере услуг. Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2017.- 65 с. - Сведения доступны также по Интернету: opac.unecon.ru .	основная	51	ЭБ OPAC.UNECON.RU

Ойнер О.К. Современные потребительские тренды и удовлетворенность потребителя: Монография / Под ред. О.К. Ойнер. - Москва : НИЦ Инфра-М, 2013. - 142 с.	дополнительная		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.	дополнительная		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

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. 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
Ауд. 402 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 32 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., Проектор NEC M350 X - 1 шт. Наборы	190005, г. Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., д. 6-8, пом. 21Н, 26Н, 15Н-19Н, Л-3, Л-4, Л-5, лит. А

демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	

11. 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.

12.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).