

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



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и
методической работе

/Шубаева В.Г./

« 17 » 06 20 19 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА»

Направление подготовки	43.03.02 Туризм
Направленность (профиль) программы	Организация и управление в индустрии туризма
Уровень образования	высшего бакалавриат
Форма обучения	очная

Составители:

к.э.н., доцент Воловода А.В.

Санкт-Петербург
2019

СОДЕРЖАНИЕ

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1. ЦЕЛЬ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	4
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ	5
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ.....	5
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА	6
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ.....	7
7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины ...	7
7.2. Организация самостоятельной работы	8
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	8
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	10
9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	10
9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса.....	11
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	13

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА
Цель дисциплины	Цель дисциплины: изучение теоретических подходов к формированию и использованию технологий продаж туристских услуг, получение умений и навыков разработки, корректировки и оценки эффективности технологий продаж.
Планируемые результаты обучения	<p>ПК-9.2. Организует продажу туристского продукта и туристских услуг. Знать: технологии продаж туристского продукта предприятия индустрии туризма, характеристику основных этапов процесса продаж туристских услуг. Уметь: проектировать уникальное торговое предложение; формировать систему каналов сбыта продуктов и услуг туристской индустрии.</p> <p>ПК-9.3. Применяет новые технологии продаж в индустрии туризма Знать: эффективные технологии продаж, этапы и психологические аспекты поведения при взаимодействии сотрудника с потребителем туристских услуг в процессе продаж; способы регулирования межличностного взаимодействия в процессе реализации туристского продукта. Уметь: разрабатывать и применять эффективные технологии продаж.</p> <p>ПК-10.3. Определяет эффективные каналы продвижения и реализации туристского продукта. Знать: принципы формирования эффективной системы каналов сбыта продуктов и услуг туристской индустрии, подходы и методы формирования лояльности клиентов в туристской индустрии. Уметь: формировать эффективную систему каналов сбыта продуктов и услуг туристской индустрии; формировать систему лояльности клиентов.</p>
Тематическая направленность дисциплины	<p>Тема 1. Теоретические основы формирования технологий продаж туристских услуг.</p> <p>Тема 2. Характеристика и содержание этапов продаж туристских услуг.</p> <p>Тема 3. Поведение покупателей и основы психологии продаж туристского продукта.</p> <p>Тема 4. Организационные основы формирования каналов сбыта туристского продукта.</p> <p>Тема 5. Специальные технологии продаж в туризме.</p> <p>Тема 6. Управление процессом продаж туристских услуг.</p>
Кафедра	Экономики и управления в сфере услуг

1. ЦЕЛЬ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: изучение теоретических подходов к формированию и использованию технологий продаж туристских услуг, получение умений и навыков разработки, корректировки и оценки эффективности технологий продаж.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В «Технологии продаж в индустрии туризма» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций, представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции выпускника	Код и наименование индикаторов достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине
1	2	3
ПК-9. Способен разрабатывать и применять новые технологии обслуживания туристов	ПК-9.2. Организует продажу туристского продукта и туристских услуг.	Знать: технологии продаж туристского продукта предприятия индустрии туризма, характеристику основных этапов процесса продаж туристских услуг. Уметь: проектировать уникальное торговое предложение; формировать систему каналов сбыта продуктов и услуг туристской индустрии.
	ПК-9.3. Применяет новые технологии продаж в индустрии туризма	Знать: эффективные технологии продаж, этапы и психологические аспекты поведения при взаимодействии сотрудника с потребителем туристских услуг в процессе продаж; способы регулирования межличностного взаимодействия в процессе реализации туристского продукта. Уметь: разрабатывать и применять эффективные технологии продаж.

ПК-10. Способен к продвижению и реализации туристского продукта с использованием информационных и коммуникативных технологий	ПК-10.3. Определяет эффективные каналы продвижения и реализации туристского продукта.	Знать: принципы формирования эффективной системы каналов сбыта продуктов и услуг туристской индустрии, подходы и методы формирования лояльности клиентов в туристской индустрии. Уметь: формировать эффективную систему каналов сбыта продуктов и услуг туристской индустрии; формировать систему лояльности клиентов.
---	--	--

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Форма промежуточной аттестации: *зачет – 7 семестр.*

Распределение фонда времени по темам дисциплины представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

Номер и наименование тем <i>и/или разделов/тем</i>	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Тема 1. Теоретические основы формирования технологий продаж туристских услуг.	4	6		6
Тема 2. Характеристика и содержание этапов продаж туристских услуг.	6	10		8
Тема 3. Поведение покупателей и основы психологии продаж туристского продукта.	2	8		6
Тема 4. Организационные основы формирования каналов сбыта туристского продукта.	2	8		6
Тема 5. Специальные технологии продаж в туризме.	4	6		6
Тема 6. Управление процессом продаж туристских услуг.	4	8		8
<i>Всего за семестр:</i>	22	46		40
Всего по дисциплине:	22	46		40

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

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Теоретические основы формирования технологий продаж туристских услуг. Услуги как специфический вид товара. Понятие и сущность услуги, особенности услуги как товара. *Определение целевого сегмента и формирование концепции туристской услуги.* Продажи как

структурированный процесс. Основные характеристики участников процесса продажи услуг (покупателей, продавцов, конкурентов). **Понятие технологии продаж, основные подходы к формированию и оценке эффективности технологии продаж.** Технологии продаж оптовых и розничных участников рынка.

Тема 2. Характеристика и содержание этапов продаж туристских услуг. Основные этапы продаж, их взаимосвязь. Содержание, цели, задачи и инструменты, используемые на каждом этапе продаж. Критерии перехода с одного этапа на другой. **Работа с клиентами построение системы лояльности.**

Тема 3. Поведение покупателей и основы психологии продаж туристского продукта. Модель поведения покупателей. Потребительские мотивации. Основные характеристики и типология покупателей. Процесс принятия решения о покупке. **Управление покупательскими рисками.**

Тема 4. Организационные основы формирования каналов сбыта туристского продукта. Стратегии дистрибуции туристской услуги. **Сбытовая сеть турпродукта. Управление системой дистрибуции.** Сетевые формы продажи услуг. Франчайзинг.

Тема 5. Специальные технологии продаж в туризме. Телефонные продажи. **Электронные продажи.** Специальные мероприятия: презентации, выставки.

Тема 6. Управление процессом продаж туристских услуг. Законодательное и нормативно-правовое регулирование продаж. Документальное сопровождение процедуры продаж туруслуги. Отбор, подготовка и оценка работы специалистов по продажам. Формирование системы показателей эффективности продаж. Стандартизация процесса продаж. Основные направления повышения эффективности процесса продаж услуг Кросс-продажи. Жизненный цикл услуги. **Обслуживание клиентов. Управление потребительской ценностью туристской услуги.** Управление очередями.

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство
1	2	3
1.1	Преодоление негативных последствий свойств услуги как товара. Формирование концепции услуги.	СЗ: дискуссия
1.2	Выявление потребностей потребителей	СЗ: дискуссия
1.3	Выбор технологии продаж	СЗ: дискуссия
2.1	Допродажная подготовка, вступление в контакт и взаимодействие с потребителем	ПЗ: индивидуальное задание (информационно-аналитическая работа)
2.2	Презентация услуги	ПЗ: индивидуальное

		задание (информационно-аналитическая работа)
2.3	Работа с возражениями покупателей	ПЗ: индивидуальное задание (информационно-аналитическая работа)
3.1	Особенности взаимодействия с покупателями.	СЗ: дискуссия
4.1	Формирование сбытовой сети туристской организации	ПЗ: индивидуальное задание (информационно-аналитическая работа)
6.1	Управление процессом продаж туристских услуг.	СЗ: дискуссия

* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

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 таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1	2
1.	чтение и составление конспектов текстов источников; подготовка к коллоквиуму сбор, анализ и обработка информации для решения индивидуального задания по выбранному туристскому проекту, подготовка отчетной презентации
2	чтение и составление конспектов текстов источников; подготовка к докладу, сбор, анализ и обработка информации для решения индивидуального задания по выбранному туристскому проекту, подготовка отчетной презентации
3	чтение и составление конспектов текстов источников; подготовка к докладу, сбор, анализ и обработка информации для решения индивидуального задания по выбранному туристскому проекту, подготовка отчетной презентации
4	чтение и составление конспектов текстов источников; подготовка к докладу, сбор, анализ и обработка информации для решения индивидуального задания по выбранному туристскому проекту, подготовка отчетной презентации
5	сбор, анализ и обработка информации для решения индивидуального задания по выбранному туристскому проекту, подготовка отчетной презентации

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

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В рамках реализации дисциплины «Технологии продаж в индустрии туризма» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- лекция-дискуссия (тема №1, 3, 5);
- доклад (тема № 1.1, 1.2, 1.3, 3.1);
- индивидуальное задание на основе метода проектов (тема №2.1, 2.2, 2.3, 4.1).

Дискуссия – это взаимодействие преподавателя и студентов, свободный обмен мнениями, идеями и взглядами по исследуемому вопросу.

- Это оживляет учебный процесс, активизирует познавательную деятельность аудитории и, что очень важно, позволяет преподавателю управлять коллективным мнением группы, использовать его в целях убеждения, преодоления негативных установок и ошибочных мнений некоторых студентов. Эффект достигается только при правильном подборе вопросов для дискуссии и умелом, целенаправленном управлении ею.

- Так же можно предложить студентам проанализировать и обсудить конкретные ситуации, материал. По ходу лекции-дискуссии преподаватель приводит отдельные примеры в виде ситуаций или кратко сформулированных проблем и предлагает студентам коротко обсудить, затем краткий анализ, выводы и лекция продолжается.

- Выбор вопросов для активизации слушателей и темы для обсуждения, составляется самим преподавателем в зависимости от конкретных дидактических задач, которые преподаватель ставит перед собой для данной аудитории

Дискуссия будет использована в следующих темах:

Тема 1. Теоретические основы формирования технологий продаж туристских услуг.

Тема 3. Поведение покупателей и основы психологии продаж туристского продукта.

Тема 5. Специальные технологии продаж в туризме.

Доклад — в науке, расширенное письменное или устное сообщение, на основе совокупности ранее опубликованных исследовательских, научных и опытно-конструкторских работ или разработок по соответствующей отрасли научных знаний, имеющих большое значение для теории науки и практического применения, представляет собой обобщённое изложение результатов проведённых исследований, экспериментов и разработок, известных широкому кругу специалистов в отрасли научных знаний.

Доклад будет использован в следующих темах:

1.1 Преодоление негативных последствий свойств услуги как товара.

1.2 Формирование концепции услуги.

1.3 Выявление потребностей потребителей Выбор технологии продаж

Индивидуальное задание на основе метода проектов. Метод проектов - способ достижения дидактической цели через детальную разработку проблемы, которая должна завершиться вполне реальным, осязаемым практическим результатом, оформленным тем или иным образом. В основу метода проектов положена идея, составляющая суть понятия "проект", его прагматическая направленность на результат, который можно

получить при решении той или иной практически или теоретически значимой проблемы. Этот результат можно увидеть, осмыслить, применить в реальной практической деятельности. Чтобы добиться такого результата, необходимо научить детей или взрослых студентов самостоятельно мыслить, находить и решать проблемы, привлекая для этой цели знания из разных областей, умения прогнозировать результаты и возможные последствия разных вариантов решения, умения устанавливать причинно-следственные связи.

Индивидуальное задание на основе метода проектов будут использованы в следующих темах курса:

Тема 2. Характеристика и содержание этапов продаж туристских услуг;

Тема 4. Организационные основы формирования каналов сбыта туристского продукта.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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
1. Лукич Р. Управление продажами .— 1 .— Москва : ООО "Альпина Паблишер", 2016 .— 212 с.	основная	-	ЭБС ZNANIUM
2. Гусарова В. Управление продажами на территории: Теоретические основы и практические рекомендации : Учебное пособие .— Москва : ООО "Альпина Паблишер", 2016 .— 208 с.	дополнительная	-	ЭБС ZNANIUM
3. Голова А. Г. Управление продажами : Учебник : ВО - Бакалавриат .— 1 .— Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017 .— 280 с.	дополнительная	-	ЭБС ZNANIUM
4. Кондрашов В. М. Управление продажами : Учебное пособие : ВО - Бакалавриат .— 1 .— Москва : Издательство "ЮНИТИ-ДАНА", 2017 .— 319 с.	дополнительная	-	ЭБС ZNANIUM

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

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.unicon.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 программного обеспечения (ПО)

№ п/п	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)

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. 207 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 54 посадочных места; рабочее место преподавателя, доска меловая - 1 шт., стол - 1 шт., шкаф - 1 шт., тумба	190005, г. Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., д. 6-8, пом. 21Н, 26Н, 15Н-19Н, Л-3, Л-4, Л-5, лит. А

<p>- 1 шт., трибуна - 1 шт., Компьютер в cIntel i3 2100 3.3/4Gb/500Gb/AserV193 - 1 шт., Проектор цифровой Acer X1240 - 1 шт., Микшер-усилитель TA-1120 - 1 шт., Акустическая система JBL CONTROL 25 WH - 2 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.</p>	
<p>Ауд. 208 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 40 посадочных мест; рабочее место преподавателя, доска меловая - 1 шт., стол - 1 шт., тумба - 1 шт., трибуна - 1 шт., Компьютер в cIntel i3 2100 3.3/4Gb/500Gb/AserV193 - 1 шт., Мультимедийный проектор NEC ME402X - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.</p>	<p>190005, г. Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., д. 6-8, пом. 21Н, 26Н, 15Н-19Н, Л-3, Л-4, Л-5, лит. А</p>
<p>Ауд. 307А Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации). Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 32 посадочных места; рабочее место преподавателя; доска меловая - 1 шт.; стол - 1 шт., трибуна - 1 шт. Переносной мультимедийный комплект: Ноутбук HP 250 G6 1WY58EA, Мультимедийный проектор LG PF1500G. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.</p>	<p>190005, г. Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., д. 6-8, пом. 21Н, 26Н, 15Н-19Н, Л-3, Л-4, Л-5, лит. А</p>
<p>Ауд. 205 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 205 посадочных мест; рабочее место преподавателя, доска меловая - 1 шт., стол - 1 шт., тумба - 1 шт., Компьютер в сост.Intel Core i5-3570 Sigabyte GA-H77M - 1 шт., Проектор NEC NP-M403X - 1 шт., Экран DRAPER BARONET 175/234 - 1 шт., Усилитель JPA-1120A - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.</p>	<p>190005, г. Санкт-Петербург, 7-я Красноармейская ул., д. 6-8, пом. 21Н, 26Н, 15Н-19Н, Л-3, Л-4, Л-5, лит. А</p>

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 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 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 кафедры, 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. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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