ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
БРЯНСКИЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И БИЗНЕСА

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Экономики и управления
Ерохин Д.В.

Рабочая программа учебной дисциплины

Коммерческая деятельность

Направление подготовки

43.03.01 Сервис

Направленность (профиль):
Организация логистического сервиса

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
очная

Составитель программы:
Горло В.И.

Брянск
2026

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 0A5ADD09978C9E66964A0F3355019FFEE3
Владелец: Прокопенко Любовь Леонидовна
Действителен: с 14.08.2026 до 14.08.2027

Лист согласований

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (направленность (профиль) подготовки: Организация логистического сервиса разработана на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08 июня 2017 г. № 514, Профессионального стандарта "Специалист по логистике на транспорте", утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 8 сентября 2014 г. № 616н, согласована и рекомендована к утверждению:

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры экономики и управления

протокол № 1 от «27» августа 2026 г.

заведующий кафедрой Д.В. Ерохин
экономики и управления

СОДЕРЖАНИЕ

1. Аннотация к дисциплине 3
2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы 3
3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся 6
3.1 Объём дисциплины по видам учебных занятий (в часах) 6
4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий 6
4.1 Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах) 6
4.2 Содержание дисциплины, структурированное по разделам для очной формы обучения. 8
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине 9
6. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Коммерческая деятельность». 10
6.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания 10
6.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы 12
6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы 13
6.3.1. Примерные типовые задания для текущего контроля 13
6.3.2. Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся 14
6.3.2.1. Типовые вопросы к зачету с оценкой 14
6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций 19
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины 20
8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 21
9.Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине 23
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы 24
11. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья 24

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки по 43.03.01 «Сервис», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08 июня 2017 г. № 514.

Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 учебных планов по направлению подготовки 43.03.01 «Сервис», уровень бакалавриата.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре (форма контроля – зачет) для очной формы обучения.

Цель освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» является овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в логистических предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.

Задачами курса является:

- освоение методологических основ коммерческой деятельности, отражающих ее структуру, методы и средства ведения коммерческого дела, применительно к сфере логистики;
- изучение планирования и организации коммерческой деятельности;
- рассмотрение методов оптовых закупок товаров;
- обоснование формирования ассортиментной и ценовой политики предприятия, роли материально-технической базы в обеспечении коммерческой деятельности;
- ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей коммерческую деятельность.
- организация системы сбыта услуг на рынке и его стимулирования;
- ознакомление с потребительским рынок логистических услуг, особенности формирования и взаимодействия спроса и предложения на услуги.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины:

ПК-6 - Способен к организации работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг

ПК-8 - Способен организовывать, координировать и анализировать снабженческую деятельность организации в цепи поставок

2. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (уровень бакалавриата).

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	

	(код, содержание инди- катора)		
1	2	3	4
ПК-6 Способен к организации работы с подрядчиками на рынке транспортных услуг	ПК – 6.1 Осуществляет анализ рынка подрядчиков и их вы- бор на основе критериального анализа	*Знать:* -методы поиска и оценки деловых партнеров - особенности ведения переговоров в профессиональной деятельности *Уметь:* - выбирать контрагентов по сделкам - проводить деловые переговоры; *Владеть:* - способностью выбирать деловых партнеров - способностью проводить деловые переговоры с партнерами	Ситуационные задачи Практико-ориентированное задание Тестовые вопросы
ПК-8 Способен организовывать, координировать и анализировать снабженческую деятельность организации в цепи поставок	ПК-8.1 Проводит рас- четы плана закупок; осуществляет поиск поставщиков, анализирует выполнение заказов и результаты по-ставок	*Знать:* порядок, планирование и обоснование закупок; - подходы к составлению планов закупок и их обоснования *Уметь:* - составлять планы и обосновывать закупки работать с нормативными правовыми актами и локальными нормативными актами, содержащими нормы и правила, регламентирующие осуществление закупок; *Владеть:* навыками составления планов закупки и их обоснования - навыками анализировать, проводить закупки и определять наилучшие пути решения проблемных ситуаций	Тестовые вопросы Ситуационные задачи Практико-ориентированное задание
	ПК-8.4 Проводит анализ закупочной деятельности организации-	*Знать:* - документооборот по закупкам. *Уметь:* - оценивать результаты закупки товаров и реализацию регламентов по осуществлению закупок; *Владеть:* - технологиями мониторинга, контроля, и защиты прав и интересов участников закупок.	Тестовые вопросы Ситуационные задачи Практико-ориентированное задание

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

3.1 Объём дисциплины по видам учебных занятий (в часах)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единицы.

Объём дисциплины	**Всего часов**
	очная форма обучения
Общая трудоемкость дисциплины	72
Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)	36
Аудиторная работа (всего):	36
в том числе:	
Лекции	12
семинары, практические занятия	24
лабораторные работы	

Внеаудиторная работа (всего):	
в том числе:	
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	36
Вид промежуточной аттестации обучающегося, зачет	

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

4.1 Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)								Вид оценочного средства текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации *(по семестрам)*
			Всего	Из них аудиторные занятия				Самостоятельная работа	Контрольная работа	Курсовая работа	
				Лекции	Практикум. Лаборатор	Практическ. занятия / семинары					
1	Понятие и сущность коммерческой деятельности	5	8	1	4			4			Опрос
2	Коммерческая информация и ее правовая защита. Товарные знаки в коммерческой деятельности	5	8	1	4			4			Защита реферативного обзора
3	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности	5	8	1	4			4			Опрос
4	Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Договорные отношения в коммерческой деятельности	5	8	1	4			4			Защита реферативного обзора
5	Организация оптовых закупок в коммерческой деятельности. Управление запасами	5	8	1	4			4			Коллоквиум
6	Организация коммерческой деятельности по реализации логистических услуг	5	8	1	1			4			Коллоквиум

7	Организация рекламно-информационной деятельности	5	8	1	1			4			зачет
8	Развитие лизинга (финансовой аренды)	5	8	1	1			4			
9	Результаты коммерческой деятельности	5	8	4	1			4			Опрос
	зачет	5									экзамен
	ИТОГО		72	12	24			36			зачет

4.2 Содержание дисциплины, структурированное по разделам для очной формы обучения.

Тема 1. Понятие и сущность коммерческой деятельности.

Определение термина «коммерция». Основная цель коммерции. Основные принципы коммерческой деятельности. Продукт коммерческой деятельности. Субъект, объект коммерческой деятельности. Основная цель, задачи и функции коммерческой службы предприятия. Организационная структура подразделений коммерческой службы. Отдел продаж, маркетинга, рекламы. Функциональная структура коммерческой службы. Требования к персоналу коммерческой службы. Основные обязанности персонала коммерческой службы

Тема 2. Коммерческая информация и её правовая защита

Понятие и назначение коммерческой информации. Роль информации в коммерческой деятельности. Документооборот предприятия. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой информации. Информация, которая не может составлять коммерческую тайну. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Товарные знаки и знаки обслуживания, их назначение, символика. Порядок регистрации товарного знака и его правовая защита. Правовые особенности пользования коллективным знаком. Использование и передача товарного знака. Прекращение правовой охраны товарного знака.

Тема 3. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий

Направление государственного регулирования экономики. Методы государственного регулировании рынка. Экономические методы регулирования товарного обращения. Содержание административных методов государственного регулирования рынка. Антимонопольная политика и поддержка коммерческой деятельности. Основные функции и задачи ФАС. Конкуренция и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках. Сертификация продукции и услуг. Государственная защита прав потребителей. Осуществление государством экономического и административного регулирования внешней торговли. Таможня и ее функции. Организация таможенного дела в РФ. Принципы таможенного права. Таможенные тарифы. Таможенные пошлины.

Тема 4. Организация хозяйственных связей. Договорные отношения в коммерческой деятельности

Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в бизнесе. Заявка заказы на товары. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров. Классификация торгово-посреднических структур. Эффективность хозяйственных связей. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности. Порядок заключения договоров. Изменение и расторжение договоров. Управление договорной работой. Общие положения и основные формы договора купли-продажи. Права и обязанности продавца и покупателя по договору купли продажи. Договор поставки товаров. Договор аренды.

Тема 5. Организация оптовых закупок в коммерческой деятельности.

Сущность, роль и содержание закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация и критерии выбора поставщика. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от

поставщиков. Претензионная работа. Сущность и виды торгов. Аукционы и конкурсы. Сущность и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукциона. Управление аукционом. Подготовка аукциона. Аукционная сделка. Организация проведение конкурсов (тендеров). Виды торгов. Суть конкурсных торгов. Открытые, закрытые торги. Этапы проведения торгов. Значение термина «тендер». Тендерные комитеты. Тендерные условия. Выбор поставщика.

Тема 6. Организация коммерческой деятельности по реализации логистических услуг Управление запасами

Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже. Организация коммерческой работы по оптовой продаже услуг. Формы и методы продажи услуг. Организация оказания услуг клиентам. Электронная коммерция. Мероприятия по стимулированию сбыта.

Управление товарными запасами. Оптимизации материальных запасов. Организация товародвижения, ее особенности, принципы, формы. Каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. Доставка, приемка и хранение товаров на складе. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и ее значение.

Тема 7. Организация рекламно-информационной деятельности

Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Реклама как метод управления. Психология потребительской мотивации поведения покупателей. Классификация и характеристика средств современной рекламы. Виды рекламных средств и условия их применения. Новые направления развития рекламной деятельности. Эффективность рекламной деятельности.

Тема 8. Развитие лизинга (финансовой аренды)

Основные виды и формы аренды. Терминология арендных отношений. Виды аренды: долгосрочная, среднесрочная, краткосрочная. Лизинговое соглашение и этапы его реализации. Субъекты и объекты лизинга. Оперативный, финансовый, возвратный, компенсационный, чистый, раздельный, револьверный лизинг, ливеридж. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа. Лизинговые фирмы, компании и ассоциации. Лизинговые брокерские фирмы.

Тема 9. Результаты коммерческой деятельности

Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи товаров, валовый доход, издержки обращения и прибыль. Факторы, обусловливающие результативность коммерческой деятельности. Экономическая эффективность и экономический эффект.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Одним из основных видов деятельности студента является самостоятельная работа, которая включает в себя изучение лекционного материала, учебников и учебных пособий, первоисточников, подготовку сообщений, выступления на практических занятиях, выполнение заданий преподавателя.

Методика самостоятельной работы предварительно разъясняется преподавателем и в последующем может уточняться с учетом индивидуальных особенностей студентов. Время и место самостоятельной работы выбираются студентами по своему усмотрению с учетом рекомендаций преподавателя.

Самостоятельную работу над дисциплиной следует начинать с изучения рабочей программы «Коммерческая деятельность», которая содержит основные требования к знаниям, умениям и навыкам обучаемых. Обязательно следует вспомнить рекомендации преподавателя, данные в ходе лекционных и практических занятий. Затем – приступать к изучению отдельных тем в порядке, предусмотренном рабочей программой.

Получив представление об основном содержании темы, необходимо изучить материал с помощью учебников, других методических материалов, указанных в разделе 7 рабочей

программы. Целесообразно составить краткий конспект или схему, отображающую смысл и связи основных понятий данной темы. Затем, как показывает опыт, полезно изучить выдержки из первоисточников. При желании можно составить их краткий конспект. Важным источником для освоения дисциплины являются ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Обязательно следует записывать возникшие вопросы, на которые не удалось ответить самостоятельно.

Наименование темы	**Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**	**Формы самостоятельной работы**	**Учебно-методическое обеспечение**	**Форма контроля**
Понятие и сущность коммерческой деятельности	Функциональная структура коммерческой службы. Требования к персоналу коммерческой службы. Основные обязанности персонала коммерческой службы	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет -источниками	Опрос
Коммерческая информация и ее правовая защита. Товарные знаки в коммерческой деятельности	Использование и передача товарного знака. Прекращение правовой охраны товарного знака.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации	Литература к теме, работа с интернет -источниками	Доклад
Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности	Организация таможенного дела в РФ. Принципы таможенного права. Таможенные тарифы. Таможенные пошлины	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет -источниками	Опрос
Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Договорные отношения в коммерческой деятельности	Объем и наличие спроса. Эластичность спроса по цене. Значения коэффициента ценовой эластичности. Емкость рынка. Степень удовлетворения спроса.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет -источниками	Доклад
Организация оптовых закупок в коммерческой деятельности. Управление запасами	Договор поставки товаров. Договор аренды.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет -источниками	Опрос
Организация коммерческой деятельности по реализации логистических услуг	Этапы проведения торгов. Значение термина «тендер». Тендерные комитеты. Тендерные условия. Выбор поставщика.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет -источниками	Доклад
Организация рекламно-информационной деятельности	Работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и ее значение.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет -источниками	Опрос
Развитие лизинга	Лизинговые фирмы, компании	Работа в	Литература к	Опрос

(финансовой аренды)	и ассоциации. Лизинговые брокерские фирмы.	библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	теме, работа с интернет -источниками	
Результаты коммерческой деятельности	Факторы, обусловливающие результативность коммерческой деятельности. Экономическая эффективность и экономический эффект.	Работа в библиотеке, включая ЭБС. Подготовка доклада-презентации.	Литература к теме, работа с интернет -источниками	Доклад

6. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Коммерческая деятельность».

6.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Шкала и критерии оценки, балл	Критерии оценивания компетенции
1.	Опрос	Сбор первичной информации по выяснению уровня усвоения пройденного материала	«Зачтено» - если обучающийся демонстрирует знание материала по разделу, основанные на знакомстве с обязательной литературой и современными публикациями; дает логичные, аргументированные ответы на поставленные вопросы. Также оценка «зачтено» ставится, если обучающимся допущены незначительные неточности в ответах, которые он исправляет путем наводящих вопросов со стороны преподавателя. «Не зачтено» - имеются существенные пробелы в знании основного материала по разделу, а также допущены принципиальные ошибки при изложении материала.	ПК – 6.1; ПК-8.1, ПК-8.4
2	Доклад-презентация	Публичное выступление по представлению полученных результатов в программе Microsoft PowerPoint	«5» – доклад выполнен в соответствии с заявленной темой, презентация легко читаема и ясна для понимания, грамотное использование терминологии, свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; «4» – некорректное оформление презентации, грамотное использование терминологии, в основном	ПК – 6.1; ПК-8.1, ПК-8.4

			свободное изложение рассматриваемых проблем, докладчик частично правильно ответил на все вопросы в ходе дискуссии; «3» – отсутствие презентации, докладчик испытывал затруднения при выступлении и ответе на вопросы в ходе дискуссии; «2» - докладчик не раскрыл тему	
3	Тестирование	Тестирование можно проводить в форме: - компьютерного тестирования, т.е. компьютер произвольно выбирает вопросы из базы данных по степени сложности; - письменных ответов, т.е. преподаватель задает вопрос и дает несколько вариантов ответа, а студент на отдельном листе записывает номера вопросов и номера соответствующих ответов	«отлично» - процент правильных ответов 80-100%; «хорошо» - процент правильных ответов 65-79,9%; «удовлетворительно» - процент правильных ответов 50-64,9%; «неудовлетворительно» - процент правильных ответов менее 50%.	ПК – 6.1; ПК-8.1, ПК-8.4

6.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

№	**Форма контроля/ коды оцениваемых компетенций**	**Процедура оценивания**	**Шкала и критерии оценки, балл**
1.	Зачет – ПК – 6.1; ПК-8.1, ПК-8.4	Правильность ответов на все вопросы (верное, четкое и достаточно глубокое изложение идей, понятий, фактов и т.д.); Сочетание полноты и лаконичности ответа; Наличие практических навыков по дисциплине (решение задач или заданий); Ориентирование в учебной, научной и специальной литературе; Логика и аргументированность изложения; Грамотное	«Зачтено» оценка «отлично» - обучающийся должен дать полные, исчерпывающие ответы на вопросы экзаменационного билета, в частности, ответ должен предполагать знание основных понятий и их особенностей, умение правильно определять специфику соответствующих отношений, правильное решение практического задания. Оценка «отлично» предполагает наличие системы знаний по предмету, умение излагать материал в логической последовательности, систематично, грамотным языком; оценка «хорошо» - обучающийся должен дать полные ответы на вопросы, указанные в экзаменационном билете.

		комментирование, приведение примеров, аналогий; Культура ответа.	Допускаются неточности при ответе, которые все же не влияют на правильность ответа. Ответ должен предполагать знание основных понятий и их особенностей, умение правильно определять специфику соответствующих отношений. Оценка «хорошо» предполагает наличие системы знаний по предмету, умение излагать материал в логической последовательности, систематично, грамотным языком, однако, допускаются незначительные ошибки, неточности по названным критериям, которые все же не искажают сути соответствующего ответа; оценка «удовлетворительно» - обучающийся должен в целом дать ответы на вопросы, предложенные в экзаменационном билете, ориентироваться в системе дисциплины, знать основные категории предмета. Оценка «удовлетворительно» предполагает, что материал в основном изложен грамотным языком; «Не зачтено» оценка «неудовлетворительно» предполагает, что обучающимся либо не дан ответ на вопрос билета, либо обучающийся не знает основных категорий, не может определить предмет дисциплины.
1.	**Тестирование (на зачете) –** ПК – 6.1; ПК-8.1, ПК-8.4	Полнота знаний теоретического контролируемого материала. Количество правильных ответов	«Зачтено» «отлично» - процент правильных ответов 80-100%; «хорошо» - процент правильных ответов 65-79,9%; «удовлетворительно» - процент правильных ответов 50-64,9%; «Не зачтено» «неудовлетворительно» - процент правильных ответов менее 50%.

6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы

6.3.1. Примерные типовые задания для текущего контроля

Контрольная работа учебным планом не предусмотрена.

6.3.2. Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

6.3.1.1. Примерная тематика реферативных обзоров

1. Поведенческие системы каналов сбыта логистических услуг.
2. Конфликты в канале сбыта логистических услуг.
3. Рыночные посредники в сфере гостеприимства.
4. Определение целей канала сбыта и ограничений.
5. Альтернативные варианты канала сбыта логистических услуг.
6. Мотивация участников канала сбыта логистических услуг.
7. Стратегия продвижения услуг логистического предприятия.
8. Эффективные формы стимулирования сбыта логистических услуг.
9. Специальные рекламные предложения.
10. Скидки как форма стимулирования сбыта логистических услуг.
11. Достоинства и недостатки рекламы как средства продвижения логистических услуг.
12. Взаимодействие структурных подразделений коммерческой службы.
13. Процедуры продаж.
14. Управление персональными продажами.
15. Характер продаж в логистической индустрии.
16. Разработка положения о коммерческой службе логистического предприятия.
17. Разработка положения об отделе продаж.
18. Определение целей сотрудников отдела продаж.
19. Состав и обязанности сотрудников коммерческой службы.
20. Организация продаж дополнительных услуг.
21. Электронные и телефонные продажи услуг.
22. Стили торговой презентации услуг.
23. Переговоры как инструмент эффективной продажи.
24. Особенности продаж по телефону.
25. Особенности продаж логистических услуг.
26. Организация работы коммерческой службы с корпоративными клиентами.
27. Выставочная деятельность как средство продвижения логистических услуг.
28. Влияние фирменного стиля логистического предприятия на эффективность продаж.
29. Виды договоров в логистической сфере.
30. Торгово-посреднические организации.
31. Виды посредников в коммерческой деятельности

6.3.2.1. Типовые вопросы к зачету

1. Понятие коммерческой деятельности.
2. Функции коммерческой деятельности.
3. Этапы коммерческой деятельности.
4. Субъектно-объектные отношения в коммерческой деятельности.
5. Понятие физического и юридического лица.
6. Коммерческая информация – роль, содержание, организация обработки.
7. Коммерческая тайна, защита коммерческой тайны.
8. Товарные знаки, их роль в коммерческой работе.
9. Порядок регистрации товарных знаков, их защита.
10. Виды коммерческой информации.
11. Правовое регулирование понятия «Коммерческая тайна».
12. Сведения составляющие коммерческую тайну.
13. Каналы утечки информации.
14. Организационные меры по предотвращению утечки коммерческой информации.
15. Технические меры применяемые для обеспечения защиты коммерческой тайны.

16. Фирменный стиль компании: его составные компонента, товарный знак, функции товарных знаков.

17. Виды товарных знаков.

18. Управление товарными запасами

19. Понятие, функции, задачи рекламы.

20. Средства печатной рекламы, их характеристика.

21. Реклама в СМИ, ее характеристика.

22. Интернет, ее характеристика.

23. Рекламные службы, их задачи и функции, организационное построение рекламных служб.

24. Сущность закупочной работы, ее роль и содержание в условиях рынка.

25. Источники поступления и поставщики товаров.

26. Классификация поставщиков товаров.

27. Методы стимулирования сбыта услуг.

28. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержки и пополнения.

29. Нормирование запасов, определение их оптимального размера.

30. Таможенные платежи, их построение и виды.

31. Таможенные режимы, их содержание.

32. Порядок таможенного оформления и контроля груза.

33. Декларирование товаров и транспортных средств.

34. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи товаров, валовый доход, издержки обращения и прибыль.

35. Факторы, обусловливающие результативность коммерческой деятельности.

36. Экономическая эффективность и экономический эффект.

37. Сущность лизинга, его виды и порядок заключения лизингового контракта.

38. Правовое регулирование лизинга в РФ.

Примерные тестовые задания

1. Задание

Деятельность, направленная на получение прибыли посредством купли-продажи товаров:

коммерческая

закупочная бизнес

бартер

2. Задание

Соответствие между категориями организационно-правовых форм предприятий и видом учредительных документов:

1. акционерное общество	А. устав
2. общество с ограниченной ответственностью	Б. устав и учредительный договор
3. полное товарищество	В. Учредительный договор
4. унитарное предприятие	Г. Устав
	Д. Договор о создании

3. Задание

Последовательность принципов осуществления коммерческой деятельности субъектами рынка товаров по степени их значимости:

1. полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка товаров
2. приспособляемость коммерческих функций к изменениям рынка

3. ответственность за выполнение взятых обязательств перед партнерами
4. получение прибыли от реализуемой продукции

4. Задание

Цель коммерческой деятельности по определению Гарвардской школы:

удовлетворение потребительских требований с прибылью

выполнение операций по купле-продаже удовлетворение спроса

удовлетворение ожиданий потребителей

5. Задание

Основные коммерческие операции включают:

обмен товарами и услугами

транспортно-экспедиционное обслуживание перевозку грузов

страхование грузов

6. Задание

Основные цели коммерческой деятельности:

увеличение прибыли

организация коммерческих процессов управление коммерческой деятельностью снижение рисков

7. Задание

Внешняя информационная среда включает:

информационные потоки, возникающие между рынком и предприятием

совокупность информации о конкурентной среде

совокупность международной и политической информации информационные потоки внутри предприятия

8. Задание

Товарный рынок – это:

сфера реализации конкретной услуги

сфера реализации конкретного товара или группы товаров

сфера экономических отношений между производителями товаров совокупность продаж товаров

9. Задание

Внешняя информационная среда включает:

информационные потоки, возникающие между рынком и предприятием

совокупность информации о конкурентной среде

совокупность международной и политической информации информационные потоки внутри предприятия

10. Задание

Ассортимент товаров – это

набор товаров, объединенных по каким-либо признакам

совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем совокупность товаров, находящихся на рынке

набор товаров, произведенных в промышленности

11. Задание

Хозяйственные связи представляют собой:

систему экономических отношений участников рынка по поводу поставки систему финансовых отношений участников рынка по поводу поставки систему транспортного

обслуживания участников рынка

систему государственного регулирования коммерческой деятельности

12. Задание

Элементы коммерческой деятельности, выполняемые при организации оптовых закупок:

выявление и изучение возможных источников товарных ресурсов изучение и прогнозирование покупательского спроса

документальное оформление закупки товаров

приемка товаров

складирование товаров

13. Задание

Уровень торгового обслуживания определяет: **культура торгового обслуживания качество торгового обслуживания** процесс торгового обслуживания

форма торгового обслуживания

14. Задание

Внемагазинными формами продажи товаров потребителям являются:

Интернет торговля

торговля через автоматы посылочная торговля

торговля по методу самообслуживания

15. Задание

К типу предприятий розничной торговли относится:

дискаунтер

специализированный магазин супермаркет

распределительный центр

16. Задание

Моделирование коммерческой деятельности предполагает:

разработку экономических моделей на основе интеграционных связей разработку экономических моделей развития коммерческих процессов разработку организационных моделей на основе функциональных связей

разработку технологических моделей на основе производственного цикла

17. Задание

Подсистемы коммерческой деятельности:

подсистема элементов по организации оптовых закупок подсистема элементов по организации оптовой продажи управляющая подсистема

информационная подсистема

рекламно-информационная подсистема

18. Задание

Последовательность элементов системы коммерческой деятельности предприятия по доведению товара от производителя до потребителя:

производитель (поставщик)

закупка

распределение

продажа

потребитель

19. Задание

Совокупность отношений и организаций по обслуживанию функционирования

экономики рыночного типа и взаимоотношений между ее хозяйствующими субъектами - _____ рынка.

инфраструктура конъюнктура внешняя вреда внутренняя среда

20 Задание Объектный подход к исследованию коммерческой деятельности предусматривает: **выделение подсистем путем поэлементного деления объектов на мелкие объекты коммерческой деятельности делятся на более мелкие**

за основу деления объекта берется функциональный признак

6.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

С целью определения уровня овладения компетенциями, закрепленными за дисциплиной, в заданные преподавателем сроки проводится текущий и промежуточный контроль знаний, умений и навыков каждого обучающегося. Все виды текущего контроля осуществляются на практических занятиях. Исключение составляет устный опрос, который может проводиться в начале или конце лекции в течение 15-20 мин. с целью закрепления знаний терминологии по дисциплине. При оценке компетенций принимается во внимание формирование профессионального мировоззрения, определенного уровня включённости в занятия, рефлексивные навыки, владение изучаемым материалом.

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих стандартах:

1. Периодичность проведения оценки.
2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекс мер по устранению недостатков.
3. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
4. Соблюдение последовательности проведения оценки.

Текущая аттестация обучающихся.

Текущая аттестация обучающихся по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится в соответствии с локальными нормативными актами БИУБ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится в форме опроса и контрольных мероприятий по оцениванию фактических результатов обучения обучающихся и осуществляется преподавателем дисциплины.

Объектами оценивания выступают:

1. учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
2. степень усвоения теоретических знаний в качестве «ключей анализа»;
3. уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
4. результаты самостоятельной работы (изучение книг из списка основной и дополнительной литературы).

Активность обучающегося на занятиях оценивается на основе выполненных обучающимся работ и заданий, предусмотренных данной рабочей программой дисциплины.

Кроме того, оценивание обучающегося проводится на текущем контроле по дисциплине. Оценивание обучающегося на контрольной неделе проводится преподавателем независимо от наличия или отсутствия обучающегося (по уважительной или неуважительной причине) на занятии. Оценка носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по основным компонентам учебного процесса за текущий период.

Оценивание обучающегося носит комплексный характер и учитывает достижения обучающегося по основным компонентам учебного процесса за текущий период с выставлением оценок в ведомости.

Промежуточная аттестация обучающихся. Промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине проводится в соответствии с локальными нормативными актами БИУБ и является

обязательной.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в соответствии с учебным планом в период зачетно-экзаменационной сессии в соответствии с графиком проведения.

Обучающиеся допускаются к зачету по дисциплине в случае выполнения им учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины.

Оценка знаний обучающегося на зачете определяется его учебными достижениями в семестровый период и результатами текущего контроля знаний и выполнением им заданий.

Знания умения, навыки обучающегося:

- на зачете оцениваются как: «зачтено»и «незачтено».

.

Основой для определения оценки служит уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного данной рабочей программой.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) основная учебная литература:

1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под редакцией Л. П. Дашкова. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2023. — 286 c. — ISBN 978-5-394-05388-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/144191.html

2. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — 212 c. — ISBN 978-5-394-04840-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/120716.html

3. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 5-е изд. — Москва : Дашков и К, 2023. — 260 c. — ISBN 978-5-394-05058-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/144088.html

б) дополнительная литература

1. Левкин, Г. Г. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / Г. Г. Левкин, А. Н. Ларин. — 2-е изд. — Саратов : Профобразование, 2024. — 140 c. — ISBN 978-5-4488-1987-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/138451.html

2. Нигметзянова, А. М. Основы коммерческой деятельности : учебно-методическое пособие / А. М. Нигметзянова, Г. И. Гарипова, Л. Ю. Махоткина. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2019. — 84 c. — ISBN 978-5-7882-2715-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/109571.html

3. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — 6-е изд. — Москва : Дашков и К, 2023. — 398 c. — ISBN 978-5-394-05431-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/144187.html

4. Скрябин, О. О. Методы оптимизации коммерческой деятельности : практикум / О. О. Скрябин, С. Е. Черноволенко. — Москва : Издательский Дом МИСиС, 2020. — 128 c. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/106721.html

5. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности предприятия : учебное пособие / Н. В. Банникова, А. Р. Байчерова, Е. Г. Агаларова [и др.]. — Ставрополь : АГРУС, 2024. — 64 c. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/148253.html

8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Вид деятельности	Методические указания по организации деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удается разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Индивидуальные задания	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа проводится с целью: систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся; углубления и расширения теоретических знаний студентов; формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию, учебную и специальную литературу; развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации; формирования профессиональных компетенций; развитию исследовательских умений обучающихся. Формы и виды самостоятельной работы: чтение основной и дополнительной литературы – самостоятельное изучение материала по рекомендуемым литературным источникам; работа с библиотечным каталогом, самостоятельный подбор необходимой литературы; работа со словарем, справочником; поиск необходимой информации в сети Интернет; конспектирование источников; реферирование источников; составление аннотаций к прочитанным литературным источникам; составление рецензий и отзывов на прочитанный материал; составление обзора публикаций по теме; составление и разработка терминологического словаря; составление хронологической таблицы; составление библиографии (библиографической картотеки); подготовка к различным формам текущей и промежуточной аттестации (к тестированию, зачету, экзамену); выполнение домашних контрольных работ; самостоятельное выполнение практических заданий репродуктивного типа (ответы на вопросы, тесты; выполнение творческих заданий). Технология организации самостоятельной работы обучающихся включает использование информационных и материально-технических ресурсов образовательного учреждения: библиотеку с читальным залом, укомплектованную в соответствии с существующими нормами; учебно-методическую базу учебных кабинетов, лабораторий и зала кодификации; компьютерные классы с возможностью работы в сети Интернет; аудитории (классы) для консультационной деятельности; учебную и учебно-методическую литературу, разработанную с учетом увеличения доли самостоятельной работы студентов, и иные методические материалы. Перед

	выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультирование по выполнению задания, который включает цель задания, его содержания, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. Во время выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы и при необходимости преподаватель может проводить индивидуальные и групповые консультации. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся. Контроль самостоятельной работы предусматривает: • соотнесение содержания контроля с целями обучения; объективность контроля; • валидность контроля (соответствие предъявляемых заданий тому, что предполагается проверить); • дифференциацию контрольно-измерительных материалов. Формы контроля самостоятельной работы: • просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем; • организация самопроверки, • взаимопроверки выполненного задания в группе; обсуждение результатов выполненной работы на занятии; • проведение письменного опроса; • проведение устного опроса; • организация и проведение индивидуального собеседования; организация и проведение собеседования с группой; • защита отчетов о проделанной работе.
Опрос	Опрос - это средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выявление объема знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Проблематика, выносимая на опрос определена в заданиях для самостоятельной работы обучающегося, а также может определяться преподавателем, ведущим семинарские занятия. Во время проведения опроса обучающийся должен уметь обсудить с преподавателем соответствующую проблематику на уровне диалога.
Подготовка к зачету / экзамену	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Основное в подготовке к сдаче зачета по дисциплине «Коммерческая деятельность» - это повторение всего материала дисциплины, по которому необходимо сдавать зачет. При подготовке к сдаче зачета обучающийся весь объем работы должен распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки к зачету, контролировать каждый день выполнение намеченной работы. Подготовка к зачету включает в себя три этапа: • самостоятельная работа в течение семестра; • непосредственная подготовка в дни, предшествующие зачету по темам курса; • подготовка к ответу на задания, содержащиеся в билетах (тестах) зачета. Для успешной сдачи зачета по дисциплине обучающиеся должны принимать во внимание, что: • все основные вопросы, указанные в рабочей программе, нужно знать, понимать их смысл и уметь его разъяснить; • указанные в рабочей программе формируемые профессиональные компетенции в результате освоения дисциплины должны быть продемонстрированы студентом; • практические занятия способствуют получению более высокого уровня знаний и, как следствие, более высокой оценке на зачете; • готовиться к зачету необходимо начинать с первой лекции и первого семинара.

9.Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Учебная аудитория для проведения учебных занятий, практических занятий, проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (аудитория 504) Оснащение: Персональный компьютер с периферией и выходом в интернет (лицензионное программное обеспечение, образовательный контент, система защиты от вредоносной информации, автоматизированная информационно-библиотечная система (АИБС) – 1 шт. Меловая доска – 1 шт. Трибуна – 1 шт. Вешалка напольная – 2 шт. Стол ученический – 14 шт. Стул ученический – 28 шт. Стенд - 4 шт.
Помещение для самостоятельной работы с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (аудитория 403) Оснащение: Стол ученический – 5 шт. Стул ученический – 10 шт. Персональный компьютер с периферией и выходом в интернет (лицензионное программное обеспечение, образовательный контент, система защиты от вредоносной информации) – 4 шт. Принтер – 1 шт.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Обучающиеся обеспечены доступом к электронной информационно-образовательной среде Института из любой точки, в которой имеется доступ к сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

10.1 Лицензионное программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows XP Professional Russian — OEM-лицензии (поставляются в составе готового компьютера);
2. Операционная система Microsoft Windows 7 Professional — OEM-лицензии (поставляются в составе готового компьютера);
3. Операционная система Microsoft Windows 10 Professional — OEM-лицензии (для образовательных учреждений);
4. Операционная система Linux: Open-source;
5. Свободный пакет офисных приложений Open Office;
6. Свободный пакет офисных приложений Libre Office;
7. Комплексная система антивирусной защиты рабочих станций Dr.Web Desktop Security Suite LBW-BC-12M-50-B1;
8. Программные средства АПК Аналитик – авто
9. Программный комплекс SciLab — свободная лицензия CeCILL.

10.2. Электронно-библиотечная система:

1. Электронно-библиотечная система IPR BOOKS (www.iprbookshop.ru)
2. Образовательная платформа ЮРАЙТ (https://biblioonline.ru/catalog/legendary и https://urait.ru/catalog/legendary)
3. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (www: http//elibrary.ru)

10.3. Современные профессиональные базы данных:

1. Официальный интернет-портал базы данных правовой информации http://pravo.gov.ru.
2. Электронные ресурсы Российской государственной библиотеки http://www.rsl.ru/ru/root3489/all.
3. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования http://fgosvo.ru.
4. Федеральный портал «Российское образование» http://www.edu.ru/
5. База данных научных журналов на русском и английском языке ScienceDirect. Открытый доступ к метаданным научных статей по различным направлениям наук. Поиск рецензируемых журналов, статей, глав книг и контента открытого доступа http://www.sciencedirect.com/

10.4. Информационные справочные системы:

1. Информационно-правовой портал Гарант https://www.garant.ru
2. Компьютерная справочная правовая система «Консультант Плюс» http://www.consultant.ru/
3. Национальная электронная библиотека http://www.nns.ru/
4. Портал Единое окно доступа к образовательным ресурсам http://window.edu.ru/
5. Реестр примерных основных общеобразовательных программ https://fgosreestr.ru/
6. Федеральный портал «Российское образование» http://www.edu.ru
7. Электронные ресурсы Российской государственной библиотеки http://www.rsl.ru/ru/root3489/all

11. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для обеспечения образования лиц с ограниченными возможностями здоровья по личному заявлению обучающегося разрабатывается адаптированная образовательная программа, индивидуальный учебный план с учетом особенностей их психофизического развития и состояния здоровья. Применяется индивидуальный подход к освоению дисциплины, индивидуальные задания: рефераты, письменные работы либо только устные ответы и диалоги, индивидуальные консультации. Возможно использование диктофона и других записывающих устройств для воспроизведения лекционного и семинарского материала.

В целях обеспечения обучающихся лиц с ограниченными возможностями здоровья библиотека комплектует фонд основной учебной литературой, адаптированной к ограничению их здоровья, предоставляет возможность удаленного использования электронных образовательных ресурсов, доступ к которым организован в БИУБ. В библиотеке проводятся индивидуальные консультации для данной категории пользователей, оказывается помощь в регистрации и использовании сетевых и локальных электронных образовательных ресурсов, предоставляются места в читальном зале, оборудованные программами невизуального доступа к информации, экранными увеличителями и техническими средствами усиления остаточного зрения: Microsoft Windows 7, Центр специальных возможностей, Экранная лупа; Microsoft Windows 7, Центр специальных возможностей, Экранный диктор; Microsoft Windows 7, Центр специальных возможностей, Экранная клавиатура; экранная лупа One Loupe; речевой синтезатор «Голос».