

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Майкопский государственный технологический университет»

Факультет _____ инженерный _____

Кафедра _____ автомобильного транспорта _____

УТВЕРЖДАЮ
Декан инженерного факультета
М.К. Беданокв
« _____ 20 ____ г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ДВ.08.02 Коммерческая деятельность предприятий автосервиса

по направлению
подготовки бакалавров 23.03.03. Эксплуатация транспортно – технологических
машин и комплексов

по профилю подготовки Автомобильный сервис

квалификация (степень)
выпускника Бакалавр

программа подготовки Академический бакалавриат

форма обучения Очная, заочная

год начала подготовки 2020

Майкоп

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО и учебного плана МГТУ по подготовки бакалавров 23.03.03. Эксплуатация транспортно – технологических машин и комплексов (автомобильный транспорт)

Составитель рабочей программы

Доцент, к.т.н.

(должность, ученое звание, степень)



(подпись)

Н.Г. Машинина

(Ф.И.О.)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры

Автомобильного транспорта

(наименование кафедры)

Заведующий кафедрой

«09» 06 2022г.



(подпись)

Ю.Х. Гукетлев

(Ф.И.О.)

Одобрено научно-методической комиссией факультета

(где осуществляется обучение)

«09» 06 2022г.

Председатель

научно-методического

совета специальности

(где осуществляется обучение)



(подпись)

Ю.Х. Гукетлев

(Ф.И.О.)

Декан факультета

(где осуществляется обучение)

«09» 06 2022г.



(подпись)

М.К. Беданокв

(Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО:

Начальник УМУ

«09» 06 2022г.



(подпись)

Н.Н. Чудесова

(Ф.И.О.)

Зав. выпускающей кафедрой

по специальности



(подпись)

Ю.Х. Гукетлев

(Ф.И.О.)

1. Цели и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины является формирование у бакалавров навыков владения, необходимых для успешной работы в сфере автосервиса, основ и методологии коммерческой деятельности предприятий автосервиса, комплексных знаний о современных проблемах, направлениях и тенденциях ее развития для дальнейшего эффективного выполнения возложенных на нее функций по внедрению эффективных инженерных решений в практику.

Задачами курса является изучение коммерческой деятельности на предприятиях автосервиса в качестве системы, обеспечивающей удовлетворение потребностей государства и общества в своевременных и качественных услугах; закрепление и углубление понятий сегментирования, конкуренции, планирования и прогнозирования данного механизма, ознакомление с основными направлениями целевых Программ транспортной отрасли, принятых Правительством РФ на период до 2030г.

Учебная дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий автосервиса» развивает навыки бакалавров, обучающихся по направлению «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов», в сфере применения современных инструментов внедрения рациональных методов организации и управления транспортным процессом в рыночных условиях.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП по направлению подготовки

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий автосервиса» в основной образовательной программе подготовки бакалавров по направлению Технология транспортных процессов включена в вариативную часть.

Дисциплина обеспечивает логическую взаимосвязь между требованиями к будущему бакалавру и средствами их поддержания.

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина являются: «Типаж и эксплуатация технологического оборудования», «Организация транспортных услуг и безопасность транспортного процесса», «Системы, технологии организации услуг в автомобильном сервисе», «Основы бережливого производства», «Производственно-техническая инфраструктура предприятий» и др.

Знания, полученные по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий автосервиса» могут быть использованы при написании выпускной квалификационной работы.

Для изучения дисциплины предусмотрено использование модульно-рейтинговой системы контроля знаний. Промежуточная аттестация осуществляется в форме контрольных работ и тестирования. Итоговая оценка успеваемости выставляется по результатам сдачи зачета и учитывает оценки, получаемые обучающимися на промежуточных этапах аттестации.

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате изучения учебной дисциплины у обучающегося формируются компетенции:

В результате изучения дисциплины студент должен:

знать: теоретические основы коммерческой деятельности предприятий автосервиса как комплекса функций, реализующих принципы предпринимательства в транспортной отрасли, роль коммерческих служб предприятий и современные тенденции в деятельности коммерческих служб;

уметь: определить сущность и экономическое содержание коммерческой деятельности, разрабатывать и внедрять рациональные методы организации и управления автомобильным сервисом; использовать в своей деятельности нормативные правовые документы; работать в коллективе, быть готовым к кооперации с коллегами; использовать передовой отечественный и зарубежный опыт в области совершенствования коммерческой деятельности; определять методы стимулирования сбыта услуг автосервиса, воспринимать, обобщать и анализировать информацию, аргументировано и четко строить свою речь; анализировать различные ситуации, критически оценивать свои достоинства и недостатки, намечать пути и выбирать средства их развития или устранения;

владеть: способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений; способами обоснования показателей качества обслуживания клиентов, методами рациональной организации осуществления сервисных услуг, координации работы при соблюдении режимов труда и отдыха работников; знаниями и навыками маркетинговых исследования рынка, заключения договоров с потребителями, определения тарифной политики предприятия.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы по очной форме обучения.

Вид учебной работы	Всего часов/з.е.	Семестры	
		8	
Контактные часы (всего)	30,25/0,84	30,25/0,84	
В том числе:			
Лекции (Л)	10/0,28	10/0,28	
Практические занятия (ПЗ)	20/0,55	20/0,55	
Семинары (С)			
Лабораторные работы (ЛР)			
Контактная работа в период аттестации (КРАТ)			
Самостоятельная работа под руководством преподавателя (СРП)	0,25/0,01	0,25/0,01	
Самостоятельная работа студентов (СРС) (всего)	77,75/2,16	77,75/2,16	
В том числе:			
Курсовой проект (работа)			
Расчетно-графические работы			
Реферат	30/0,83	30/0,83	
<i>Другие виды СРС (если предусматриваются, приводится перечень видов СРС)</i>	47,75/1,33	47,75/1,33	
1. Составление плана-конспекта			

2. Проведение мониторинга, подбор и анализ статистических данных			
Форма промежуточной аттестации: зачет			
Общая трудоемкость	108/3	108/3	

4.2. Объем дисциплины и виды учебной работы по заочной форме обучения.

Вид учебной работы	Всего часов/з.е.	Семестры	
		9	
Контактные часы (всего)	14,25/0,40	14,25/0,40	
В том числе:			
Лекции (Л)	8/0,22	8/0,22	
Практические занятия (ПЗ)			
Семинары (С)	6/0,17	6/0,17	
Лабораторные работы (ЛР)			
Контактная работа в период аттестации (КРАТ)	0,25/0,01	0,25/0,01	
Самостоятельная работа под руководством преподавателя (СРП)			
Самостоятельная работа студентов (СР) (всего)	90/2,50	90/2,50	
В том числе:			
Курсовой проект (работа)			
Расчетно-графические работы			
Реферат	40/1,11	40/1,11	
<i>Другие виды СРС (если предусматриваются, приводится перечень видов СРС)</i>	50/1,39	50/1,39	
1. Составление плана-конспекта			
2. Проведение мониторинга, подбор и анализ статистических данных			
Форма промежуточной аттестации: зачет	3,75/0,1	3,75/0,1	
Общая трудоемкость	108/3	108/3	

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Структура дисциплины для очной формы обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную и трудоемкость (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			Л	С/ПЗ	КРАТ	СРП	Контроль	СР	
1.	Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	1-2	1	2				10	Обсуждение докладов

2.	Тема 2. Организация коммерческой работы на предприятиях автосервиса	3-4	1	2				10	Блиц-опрос
3.	Тема 3 Понятие о конкуренции и о коммерческом взаимодействии	5-6	1	2				10	Тестирование
4.	Тема 4. Спрос, комплекс маркетинга и маркетинговые усилия предприятия	4-8	1	2				10	Блиц-опрос
5.	Тема 5. Потребители услуг предприятий автосервиса	9-10	1	2				10	Тестирование
6.	Тема 6 Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания	11-12	2	4				10	Блиц-опрос
7.	Тема 7. Методы стимулирования сбыта.	13-14	1	2				10	Обсуждение докладов
8.	Тема 8 Заключение договоров с потребителями.	15-16	1	2				5	Блиц-опрос
9.	Тема 9. Предпринимательские риски и успех	17	1	2				2,75	Тестирование
	Промежуточная аттестация. зачет						0,25		
	ИТОГО: 108/3		10	20			0,25	77,75	

5.2. Структура дисциплины для заочной формы обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	семес тр	Виды учебной работы, включая самостоятельную и трудоемкость (в часах)						
			Л	С/ЛЗ	КРАТ	СРП	контроль	СР	

1.	Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	9	1	0,5				10
2.	Тема 2. Организация коммерческой работы на предприятиях автосервиса	9	1	0,5				10
3.	Тема 3 Понятие о конкуренции и о коммерческом взаимодействии	9	1	0,5				10
4.	Тема 4. Спрос, комплекс маркетинга и маркетинговые усилия предприятия	9	1	0,5				10
5.	Тема 5. Потребители услуг предприятий автосервиса	9	1	0,5				10
6.	Тема 6 Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания	9	1	0,5				10
7.	Тема 7. Методы стимулирования сбыта.	9	1	0,5				10
8	Тема 8 Заключение договоров с потребителями.	9	0,5	0,5				10
9	Тема 9. Предпринимательские риски и успех	9	0,5	2				10
	Промежуточная аттестация: зачет				0,25		3,75	
	ИТОГО: 108/3		8	6	0,25		3,75	90

5.3. Содержание разделов дисциплины 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, Профиль подготовки «Автомобильный сервис», образовательные технологии

Лекционный курс

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Трудоемкость (часы / зач. ед.)		Содержание	Формируемые компетенции	Результаты освоения (знать, уметь, владеть)	Образовательные технологии
		ОФО	ЗФО				
1	2	3	4	5	6	7	8
	Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	2/0,06	0,5/0,01	Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. Классификация услуг сервиса. Автомобильного сервиса. Основные задачи коммерческой службы. Планирование и коммерческая деятельность в условиях рынка.	ПК-16 ПК-31	Знать: отраслевою структуру рынка транспортных услуг, основные документы, регламентирующие развитие и функционирование рынка услуг автосервиса; классификацию услуг автомобильного сервиса; основные задачи коммерческой службы. Основы планирования и коммерческая деятельность в условиях рынка. Уметь: разрабатывать и внедрять рациональные методы организации и управления процессами услуг сервиса в рыночных условиях. Владеть: способами и приемами поиска информации, необходимой	Проблемные лекции

						для характеристики развития и функционирования рынка услуг сервиса; навыками системного анализа статистических материалов по его развитию и функционированию.	
2	Тема 2. Организация коммерческой работы на предприятиях автосервиса	2/0,06	0,5/0,01	Коммерческие службы и подразделения. Требования к персоналу коммерческих служб. Организация работы с потребителями..	ПК-16 ПК-31	Знать основы организации работы с потребителями.. Уметь: Уметь: выполнять технико-экономический анализ деятельности автотранспортного сервиса и соотносить свои устремления с интересами других членов коллектива, находить общие цели. Владеть: навыками поиска информации; способностью к анализу, восприятию, систематизации полученной информации.	Слайд-лекции
3	Тема 3 Понятие о конкуренции и о коммерческом взаимодействии	2/0,06	0,5/0,01	Различные аспекты конкуренции. Виды и формы конкуренции. Государственное регулирование конкуренции. Анализ деятельности конкурентов. Взаимодействие предприятий в рыночных	ПК-16 ПК-31	Знать: Виды и формы конкуренции пресечение недобросовестной конкуренции, Уметь: осуществлять анализ деятельности конкурентов; обеспечивать безопасность и взаимовыгодность	Проблемные лекции

				<p>условиях. Обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок; пресечение недобросовестной конкуренции и др.</p> <p>Основные понятия и определения Зависимость «маркетинговые усилия - спрос». Сегментирование рынка.</p> <p>Основные источники информации для обеспечения коммерческой работы АТП. Общая оценка предполагаемого спроса.</p> <p>Группировка потребителей при изучении характеристик спроса.</p> <p>Углубленное изучение отдельного грузоотправителя.</p>		<p>коммерческих сделок</p> <p>Владеть: навыками поиска информации; способностью к анализу, восприятию, систематизации полученной информации.</p>	
4	<p>Тема 4. Спрос, комплекс маркетинга и маркетинговые усилия предприятия</p>	2/0,06	0,5/0,01		<p>ПК-16 ПК-31</p>	<p>Знать: основные понятия и определения маркетинговой деятельности, метод, цели и задачи сегментации рынка транспортных услуг; сегментацию потребительских услуг и сегментацию услуг производственного назначения.</p> <p>Уметь: определять емкость сегмента, используя и централизованный и дисперсный методы. использовать полученные знания для решения задач по выбору целевых сегментов рынка;</p> <p>Владеть: навыками поиска информации; навыками работы с научной литературой в области сегментации услуг автомобильного</p>	<p>Слайд-лекции</p>

5	<p>Тема 5. Потребители услуг предприятий автосервиса</p>		2/0,06	0,5/0,01	<p>Типы рынков и особенности поведения потребителей. Процесс покупки услуги на рынке индивидуальных потребителей. Процесс покупки услуги на рынке предприятий.</p>	ПК-16 ПК-31	<p>Типы рынков и особенности поведения потребителей; процесс покупки услуги на рынке индивидуальных потребителей; процесс покупки услуги на рынке предприятий. Уметь: обобщать и систематизировать полученные знания в области стратегического планирования и специализации АТП; Владеть: навыками работы с нормативной и научной литературы, навыками решения практических задач по определению тарифов на перевозку грузов и пассажиров.</p>	Слайд-лекции
6	<p>Тема 6 Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания</p>	2/0,06	0,5/0,01	<p>Автотранспортные средства – особый вид товара. Торговля новыми автомобилями. Торговля поддержанными автомобилями. Защита прав потребителей. Понятие диллерской сети.</p>	ПК-16 ПК-31	<p>Знать: специфику торговли новыми и поддержанными автомобилями понятие диллерской сети. Уметь: систематизировать полученные знания в области организации дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания</p>	Слайд-лекции	

							<p>Владеть: навыками работы с нормативной и научной литературы, навыками решения практических задач по определению тарифов на перевозку грузов и пассажиров.</p>	
7	<p>Тема 7. Методы стимулирования сбыта.</p>	2/0,06	0,5/0,01	<p>Реклама как элемент стимулирования сбыта. Личные контакты с потенциальными потребителями услуг предприятия. Пропаганда – элемент стимулирования сбыта.</p>	<p>ПК-16 ПК-31</p>	<p>Знать: понятие рекламной деятельности и задач предприятия по стимулированию сбыта услуг. Уметь: обобщать и систематизировать полученные знания в области стратегического планирования и специализации АТП; использовать полученные знания для решения задач по выбору целевых сегментов рынка;</p> <p>Владеть: навыками поиска информации; способностью к анализу, восприятию, систематизации полученной информации.</p>	<p>Слайд-лекции</p>	
8	<p>Тема 8 Заключение договоров с потребителями.</p>	2/0,06	0,5/0,01	<p>Виды договоров. Договор оказания услуги. Разовый заказ. Соблюдение выполнения договорных обязательств.</p>	<p>ПК-16 ПК-31</p>	<p>Знать: виды договоров и условия соблюдения выполнения договорных обязательств. Уметь: работать в коллективе, быть готовым к</p>	<p>Проблемные лекции</p>	

						<p>кооперации с коллегами; использовать передовой отечественный и зарубежный опыт в области исследования методы работы с потребителями</p> <p>Владеть: способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений; способами обоснования отдельных методов работы с потребителями</p>	
<p>Тема 9. Предпринимательские риски и успех</p>	<p>2/0,06</p>	<p>0,5/0,01</p>	<p>Риск в коммерческой деятельности: понятие. Условия возникновения рисков. Внешние и внутренние факторы. Прямые и косвенные факторы рисков. Классификация рисков: природные, финансово-экономические, социальные, технические, их источники. Ранжирование рисков по степени их опасности. Минимизация потерь при наступлении неблагоприятной ситуации. Страхование рисков. Основные виды страховок: от пожара, от</p>	<p>ПК-16 ПК-31</p>	<p>Знать: Классификация рисков: природные, финансово-экономические, социальные, технические, их источники. Уметь: оценить и минимизировать потери при наступлении неблагоприятной ситуации. Владеть: способностью к постановке целей и выбору путей их достижения; навыками подготовки, написания письменных и произнесения устных сообщений; способами</p>	<p>Проблемные лекции</p>	

				хищений, от потерь вследствие злоупотреблений сотрудников, от несчастных случаев на производстве. Пути уменьшения вероятности наступления рисковх ситуаций.			углубленного изучения отдельных грузоотправителей.	
Итого		10/0,28	8/0,22					

5.4. Практические и семинарские занятия, их наименование, содержание и объем в часах

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование семинарских занятий	Объем в часах / трудоемкость в з.е.	
			ОФО	ЗФО
1.	Тема 1	Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	2/0,05	0,5/0,01
2.	Тема 2	Тема 2. Организация коммерческой работы на предприятиях автосервиса	2/0,05	0,5/0,01
3.	Тема 3	Тема 3 Понятие о конкуренции и о коммерческом взаимодействии	2/0,05	0,5/0,01
4.	Тема 4	Тема 4. Спрос, комплекс маркетинга и маркетинговые усилия предприятия	2/0,05	0,5/0,01
5.	Тема 5	Тема 5. Потребители услуг предприятий автосервиса	2/0,05	0,5/0,01
6.	Тема 6	Тема 6 Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания	4/0,11	0,5/0,01
7.	Тема 7	Тема 7. Методы стимулирования сбыта.	2/0,05	0,5/0,01
8.	Тема 8	Тема 8 Заключение договоров с потребителями.	2/0,05	0,5/0,01
9.	Тема 9	Тема 9. Предпринимательские риски и успех	2/0,06	2/0,06
Итого:			20/0,56	6/0,17
В том числе в интерактивной форме			16/0,44	4/0,22

5.5. Лабораторные занятия, их наименование и объем в часах (не предусматриваются)

5.6. Примерная тематика курсовых проектов (работ) (не предусматриваются)

5.7. Самостоятельная работа студентов

Содержание и объем самостоятельной работы студентов

№ п/п	Разделы и темы рабочей программы самостоятельного изучения	Перечень домашних заданий и других вопросов для самостоятельного изучения	Сроки выполнения	Объем в часах / трудоемкость в з.е.	
				ОФО	ЗФО
1.	Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	Основные задачи коммерческой службы. Планирование и коммерческая деятельность в условиях рынка.	1 нед	10/0,28	10/0,28

2.	Тема 2. Организация коммерческой работы на предприятиях автосервиса	Организация работы с потребителями..	2 нед	10/0,28	10/0,28
3.	Тема 3 Понятие о конкуренции и о коммерческом взаимодействии	Различные аспекты конкуренции. Виды и формы конкуренции. Государственное регулирование конкуренции. Анализ деятельности конкурентов. Взаимодействие предприятий в рыночных условиях.	3 нед	10/0,28	10/0,28
4.	Тема 4. Спрос, комплекс маркетинга и маркетинговые усилия предприятия	Группировка потребителей при изучении характеристик спроса. Углубленное изучение отдельного грузоотправителя.	4 нед	10/0,28	10/0,28
5.	Тема 5. Потребители услуг предприятий автосервиса	Процесс покупки услуги на рынке индивидуальных потребителей. Процесс покупки услуги на рынке предприятий.	5 нед	10/0,28	10/0,28
6.	Тема 6 Организация дилерской и торговой деятельности предприятий автосервиса и обслуживания	Защита прав потребителей. Понятие диллерской сети.	6 нед	10/0,28	10/0,28
7.	Тема 7. Методы стимулирования сбыта.	Пропаганда – элемент стимулирования сбыта.	7 нед	10/0,28	10/0,28
8.	Тема 8 Заключение договоров с потребителями.	Соблюдение выполнения договорных обязательств.	8 нед	5/0,14	10/0,28
9.	Тема 9. Предпринимательские риски и успех	Страхование рисков. Основные виды страховок: от пожара, от хищений, от потерь вследствие злоупотреблений сотрудников, от несчастных случаев на производстве. Пути уменьшения вероятности наступления рискованных ситуаций.	9 нед	2,75/0,08	10/0,28
	Итого			77,75/2,16	90/2,5

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Методические указания (собственные разработки)

6.2. Литература для самостоятельной работы

1. Троицкая, Н. А. Общий курс транспорта: учебник/ Н. А. Троицкая. - Москва: Академия, 2014. - 175 с.
2. Шпильман, Т.М. Экономика автотранспортного предприятия. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.М. Шпильман, Л.М. Стрельникова, С.В. Горбачев. - Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2014. - 142 с. - ЭБС «IPR books» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/33669.html>
3. Ахунова, И.Б. Информационное обеспечение на автомобильном транспорте [Электронный ресурс]: [учебное пособие] / И.Б. Ахунова, Г.А. Гук. - Майкоп: Кучеренко В.О., 2018. - 144 с. – Режим доступа: <http://lib.mkgtu.ru:8002/libdata.php?id=2100032629>
4. Информационные технологии на транспорте [Электронный ресурс]: учебное пособие / Миронов Ю.М., Алфёров В.В., Володин А.Б. - М.: МГАВТ, 2018. - 296 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/979192>
5. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник / Дашков Л.П., Памбухчианц О.В. - Москва: Дашков и К, 2018. - 400 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/product/329767>
6. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=317391>

СОГЛАСОВАНО
С БИБЛИОТЕКОЙ МГТУ

САМУСОВА Е.Е.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

обучающихся по дисциплине

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы по направлению подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов (профиль подготовки «Автомобильный сервис»)

ПК-16 способность к освоению технологий и форм организации диагностики, технического обслуживания и ремонта транспортных и технологических машин и оборудования		
6	8	Гидравлические и пневматические системы транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования
6	8	Основные системы взаимодействия электронных устройств
6	8	Устройство, монтаж, диагностика, техническое обслуживание и ремонт электронных систем автомобилей
7	7	Основы технологии производства и ремонта транспортных и транспортно-технологических машин и оборудования
7	9	Транспортные интеллектуальные системы и технологии
7	9	Интеллектуальные технологии на предприятиях автосервиса
8	9	Коммерческая деятельность предприятий автосервиса
8	9	Техническое обслуживание и текущий ремонт кузовов автомобилей
8	9	Системы контроля на автомобиле
4	6	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
6	8	Технологическая практика
8	9	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
8	9	Подготовка к процедуре защиты и процедура защиты выпускной квалификационной работы
ПК-31 способность в составе коллектива исполнителей к оценке затрат и результатов деятельности эксплуатационной организации		
8	9	Диагностика и анализ деятельности предприятия автосервиса
8	9	Коммерческая деятельность предприятий автосервиса
6	8	Технологическая практика
8	9	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
8	9	Подготовка к процедуре защиты и процедура защиты выпускной квалификационной работы
6	5	Безопасность жизнедеятельности
8	9	Преддипломная практика для выполнения выпускной квалификационной работы
8	9	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
8	9	Подготовка к процедуре защиты и процедура защиты выпускной квалификационной работы

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения			Наименование оценочного средства	
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо		отлично
<p>ПК-16 способность к освоению технологий и форм организации диагностики, технического обслуживания и ремонта транспортных и технологических машин и оборудования</p> <p>Знать: основные технические средства испытаний технологических процессов при техническом обслуживании и ремонте транспортных и технологических машин и оборудования</p>	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	контрольная работа, зачет
<p>Уметь: осуществлять выбор технических средств для организации диагностики, технического обслуживания и ремонта транспорта</p>	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	
<p>Владеть: практическими навыками диагностики, технического обслуживания и ремонта транспортных и технологических машин и оборудования</p>	Частичное владение навыками	Несистематическое применение навыков	В систематическом применении навыков допускаются пробелы	Успешное и систематическое применение навыков	
<p>ПК-31 -способность в составе коллектива исполнителей к оценке затрат и результатов деятельности эксплуатационной организации</p>					

<p>Знать: основные положения экономической теории</p>	<p>Фрагментарные знания</p>	<p>Неполные знания</p>	<p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания</p>	<p>Сформированные систематические знания</p>	<p>контрольная работа, тесты, доклады, зачет</p>
<p>Уметь: выполнять технико-экономический анализ деятельности эксплуатационной организации и соотносить свои устремления с интересами других членов коллектива, находить общие цели.</p>	<p>Частичные умения</p>	<p>Неполные умения</p>	<p>Умения полные, допускаются небольшие ошибки</p>	<p>Сформированные умения</p>	
<p>Владеть: практическими навыками совместной деятельности в коллективе, в том числе опытом организации и управления небольшим коллективом.</p>	<p>Частичное владение навыками</p>	<p>Несистематическое применение навыков</p>	<p>В систематическом применении навыков допускаются пробелы</p>	<p>Успешное и систематическое применение навыков</p>	

7.3. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ

по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий автосервиса» для бакалавров по направлению подготовки 23.03.03 Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов, Профиль подготовки «Автомобильный сервис»

Выбор вариантов для выполнения контрольной работы

№ зачетной книжки	№ варианта	№ зачетной книжки	№ варианта	№ зачетной книжки	№ варианта	№ зачетной книжки	№ варианта
01	1	26	8	51	19	76	1
02	2	27	9	52	18	77	9
03	3	28	10	53	17	78	10
04	4	29	11	54	16	79	11
05	5	30	12	55	15	80	12
06	6	31	7	56	14	81	13
07	7	32	6	57	13	82	14
08	8	33	5	58	12	83	15
09	9	34	4	59	11	84	16
10	10	35	15	60	10	85	17
11	11	36	44	61	9	86	18
12	12	37	13	62	8	87	19
13	13	38	22	63	7	88	3
14	14	39	11	64	6	89	4
15	15	40	3	65	5	90	5
16	16	41	2	66	4	91	6
17	17	42	1	67	3	92	7
18	18	43	18	68	2	93	23
19	19	44	17	69	1	94	24
20	20	45	25	70	2	95	8
21	21	46	24	71	3	96	26
22	22	47	23	72	4	97	25

23	23	48	22	73	5	98	20
24	24	49	21	74	6	99	21
25	25	50	20	75	7	00	22

Методические указания

При выполнении задания необходимо соблюдать следующую последовательность:

1. ответить письменно на вопросы (при ответе вопросы переписываются), там, где необходимо раскрыть структурные вопросы, ответ пояснить схемой или рисунком;
2. указать список использованной литературы.

ВАРИАНТ 1.

1. Различные аспекты конкуренции.
2. Ранжирование рисков по степени опасности рисков.
3. Разовый заказ.

ВАРИАНТ 2.

1. Виды и формы конкуренции.
2. Взаимодействие предприятий в рыночных условиях.
3. Пути уменьшения вероятности наступления рисков ситуаций.

ВАРИАНТ 3.

1. Группировка потребителей при изучении характеристик спроса.
2. Государственное регулирование конкуренции.
3. Основные виды страховок: от пожара, от хищений, от потерь вследствие злоупотреблений сотрудников, от несчастных случаев на производстве.

ВАРИАНТ 4.

1. Характеристика сферы прямого воздействия применительно к автотранспортному предприятию.
2. Процесс покупки услуги на рынке предприятий.
3. Минимизация потерь при наступлении неблагоприятной ситуации.

Страхование рисков.

ВАРИАНТ 5.

1. Реклама как элемент стимулирования сбыта.
2. Основные источники информации для обеспечения коммерческой работы автосервиса.
3. Минимизация потерь при наступлении неблагоприятной ситуации.

ВАРИАНТ 6.

1. Личные контакты с потенциальными потребителями услуг предприятия. Пропаганда – элемент стимулирования сбыта.
2. Виды договоров. Договор оказания услуги.
3. Соблюдение выполнения договорных обязательств.

ВАРИАНТ 7.

1. Концепции интенсификации коммерческих усилий или сбыта, маркетинга и социально-этического маркетинга.
2. Группировка потребителей при изучении характеристик спроса.
3. Риск в коммерческой деятельности: понятие.

ВАРИАНТ 8.

1. Особенности рынка автотранспортных услуг.
2. Анализ деятельности конкурентов.
3. Условия возникновения рисков.

ВАРИАНТ 9.

1. Автотранспортные услуги и коммерческая работа.
2. Реклама как элемент стимулирования сбыта.
3. Внешние и внутренние факторы рисков.

ВАРИАНТ 10.

1. Классификация услуг грузового автомобильного транспорта.
2. Личные контакты с потенциальными потребителями услуг предприятия.
3. Прямые и косвенные факторы рисков

ВАРИАНТ 11.

1. Основные задачи коммерческой службы АТП.
2. Общая оценка предполагаемого спроса.

3. Классификация рисков: природные, финансово-экономические, социальные, технические, их источники.

ВАРИАНТ 12.

1. Планирование и коммерческая деятельность в условиях рынка.
2. Теория и практические подходы к назначению тарифов.
3. Основные соглашения в области международных автомобильных перевозок.

ВАРИАНТ 13.

1. Коммерческие службы и подразделения.
2. Основные источники информации для обеспечения коммерческой работы
3. Условия поставок в международной торговле.

ВАРИАНТ 14.

1. Требования к персоналу коммерческих служб.
2. Выполнение международных перевозок российскими АТП.
3. Разовые мероприятия по стимулированию сбыта.

ВАРИАНТ 15.

1. Организация работы с потребителями.
2. Элементы «Тарифного стиля» предприятия.
3. Общие особенности коммерческой работы при транспортном обслуживании населения.

ВАРИАНТ 16.

1. Различные аспекты конкуренции.
2. Пропаганда — элемент стимулирования сбыта
3. Особенности коммерческой работы при оказании услуг автосервиса.

ВАРИАНТ 17.

1. Государственное регулирование конкуренции.

2. Надбавки и скидки.
3. Государственная финансовая поддержка выполнения пассажирских перевозок.

ВАРИАНТ 18.

1. Анализ деятельности конкурентов.
2. Виды договоров. Подготовка и заключение контракта с заказчиком услуг автосервиса.
3. Торговля подержанными автомобилями.

ВАРИАНТ 19.

1. Виды и формы конкуренции.
2. Основные понятия и определения Зависимость «маркетинговые усилия - спрос».
3. Автотранспортные средства – особый вид товара.

ВАРИАНТ 20.

1. Взаимодействие предприятий в рыночных условиях.
Сегментирование рынка.
Основные источники информации для обеспечения коммерческой работы АТП.

ВАРИАНТ 21.

1. Система административно-правового регулирования коммерческой деятельности автосервиса.
2. Процесс покупки услуги на рынке предприятий.
3. Сбор информации при текущей работе с потребителями.

ВАРИАНТ 22.

1. Система нормативно-правовых актов.
Общая оценка предполагаемого спроса.
Страхование при междугородных перевозках грузов.

ВАРИАНТ 23.

- Группировка потребителей при изучении характеристик спроса.
Торговля новыми автомобилями.
Понятие расчетного тарифа.

ВАРИАНТ 24.

1. Типы рынков и особенности поведения потребителей.
2. Процесс покупки услуги на рынке индивидуальных потребителей.
3. Торговля поддержанными автомобилями.

ВАРИАНТ 25.

1. Защита прав потребителей
2. Понятие диллерской сети
3. .Ограничение тарифов.

Темы рефератов

1. Специализация предприятий автосервиса.
2. Стратегия роста предприятия.
3. Выбор целевых сегментов рынка и позиционирование услуг автосервиса.
4. Тарифно-ценовое регулирование.
5. Услуги сервиса и коммерческая работа.
6. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года.
7. Соблюдение выполнения договорных обязательств.
8. Риск в коммерческой деятельности: понятие.
9. Условия возникновения рисков. Внешние и внутренние факторы.
10. Прямые и косвенные факторы рисков.
11. Классификация рисков: природные, финансово-экономические, социальные, технические, их источники.
12. Ранжирование рисков по степени их опасности.
13. Минимизация потерь при наступлении неблагоприятной ситуации.
14. Страхование рисков.
15. Основные виды страховок: от пожара

Темы докладов

1. Концепция рыночного поведения предприятия автосервиса
2. Предпосылки формирования рынка автотранспортных услуг.
3. Характеристика сферы прямого воздействия применительно к предприятию автосервиса.
4. Характеристика сферы косвенного воздействия применительно к предприятию автосервиса.
5. Требования к персоналу коммерческих служб.
6. Организация работы с потребителями.
7. Различные аспекты конкуренции.
8. Общая оценка предполагаемого спроса.
9. Группировка потребителей при изучении характеристик спроса.
10. Углубленное изучение отдельного грузоотправителя.

11. Типы рынков и особенности поведения потребителей.
12. Процесс покупки услуги на рынке индивидуальных потребителей.
13. Процесс покупки услуги на рынке предприятий.

Вопросы к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий автосервиса»

1. Федеральные законы и нормативные акты по государственному
2. регулированию коммерческой деятельности.
3. Классификация услуг автомобильного сервиса.
4. Основные задачи коммерческой службы. Планирование и коммерческая деятельность в условиях рынка.
5. Коммерческие службы и подразделения.
6. Требования к персоналу коммерческих служб.
7. Организация работы с потребителями..
8. Различные аспекты конкуренции.
9. Виды и формы конкуренции.
10. Государственное регулирование конкуренции.
11. Анализ деятельности конкурентов.
12. Взаимодействие предприятий в рыночных условиях.
13. Обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок;
14. Пресечение недобросовестной конкуренции и др.
15. Зависимость «маркетинговые усилия - спрос». Сегментирование рынка.
16. Основные источники информации для обеспечения коммерческой работы АТП.
17. Общая оценка предполагаемого спроса.
18. Группировка потребителей при изучении характеристик спроса.
19. Углубленное изучение отдельного грузоотправителя.
20. Типы рынков и особенности поведения потребителей.
21. Процесс покупки услуги на рынке индивидуальных потребителей.
22. Процесс покупки услуги на рынке предприятий.
23. Автотранспортные средства – особый вид товара.
24. Торговля новыми автомобилями.
25. Торговля поддержанными автомобилями.
26. Защита прав потребителей.
27. Понятие диллерской сети.
28. Реклама как элемент стимулирования сбыта.
29. Личные контакты с потенциальными потребителями услуг предприятия.
30. Пропаганда – элемент стимулирования сбыта.
31. Виды договоров.
32. Договор оказания услуги.
33. Разовый заказ.
34. Соблюдение выполнения договорных обязательств.
35. Риск в коммерческой деятельности: понятие.
36. Условия возникновения рисков. Внешние и внутренние факторы.
37. Прямые и косвенные факторы рисков.
38. Классификация рисков: природные, финансово-экономические, социальные, технические, их источники.
39. Ранжирование рисков по степени их опасности.

40. Минимизация потерь при наступлении неблагоприятной ситуации.
41. Страхование рисков.
42. Основные виды страховок: от пожара, от хищений, от потерь вследствие злоупотреблений сотрудников, от несчастных случаев на производстве.
43. Пути уменьшения вероятности наступления рискованных ситуаций.

7.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Критерии оценки знаний при написании контрольной работы

Отметка «отлично» выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Отметка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Отметка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Отметка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания.

Критерии оценки знаний при проведении тестирования

Отметка «отлично» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 85% тестовых заданий;

Отметка «хорошо» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 70 % тестовых заданий;

Отметка «удовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа не менее 50 %;

Отметка «неудовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа менее чем на 50 % тестовых заданий.

Результаты текущего контроля используются при проведении промежуточной аттестации.

Критерии оценивания реферата:

Отметка «отлично» выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Отметка «хорошо» - основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении

материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объём реферата, имеются упущения в оформлении, не допускает существенных неточностей в ответе на дополнительный вопрос.

Отметка «удовлетворительно» - имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично, допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы, во время защиты отсутствует вывод.

Отметка «неудовлетворительно» - тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Критерии оценки знаний на зачете:

Зачет может проводиться в форме устного опроса или по вопросам, с предварительной подготовкой или без подготовки, по усмотрению преподавателя.

Вопросы утверждаются на заседании кафедры и подписываются заведующим кафедрой. Преподаватель может проставить зачет без опроса или собеседования тем студентам, которые активно участвовали в семинарских занятиях.

Шкала оценивания: двухбалльная шкала – не зачтено (не выполнено); зачтено (выполнено).

Оценка «зачтено» ставится обучающемуся, ответ которого свидетельствует:

- о полном знании материала по программе;
- о знании рекомендованной литературы,
- о знании концептуально-понятийного аппарата всего курса и принимавший активное участие на семинарских занятиях, а также содержит в целом правильное и аргументированное изложение материала.

Оценка «не зачтено» ставится обучающемуся, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.

14. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Основная литература

1. Иванов, Г.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=254003> Логинова,
2. Н.А. Организация предпринимательской деятельности на транспорте [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.А.Логинова, Х.Първанов. -М.: Инфра-М, 2013. - 262 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=356840> ,
3. Агарков, А.П. Управление качеством [Электронный ресурс]: учебник / Агарков Шпильман, Т.М. Экономика автотранспортного предприятия. Практикум [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.М. Шпильман, Л.М. Стрельникова, С.В. Горбачев. - Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2014. - 142 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/33669.html>
4. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. - Москва: Дашков и К, 2018. - 400 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа:

<https://new.znaniy.com/catalog/product/329767>

5. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Панкратов Ф.Г. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. - ЭБС «Znaniy.com» - Режим доступа: <http://znaniy.com/catalog.php?bookinfo=317391>

8.2. Дополнительная литература

1. Ахунова, И.Б. Информационное обеспечение на автомобильном транспорте [Электронный ресурс]: [учебное пособие] / И.Б. Ахунова, Г.А. Гук. - Майкоп: Кучеренко В.О., 2018. - 144 с. – Режим доступа: <http://lib.mkgtu.ru:8002/libdata.php?id=2100032629>
- 2 Информационные технологии на транспорте [Электронный ресурс]: учебное пособие / Миронов Ю.М., Алфёров В.В., Володин А.Б. - М.: МГАВТ, 2018. - 296 с. - Режим доступа: <http://znaniy.com/catalog/product/979192>
- 3 Пеньшин, Н.В. Организация транспортных услуг и безопасность транспортного процесса [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки бакалавров «Технология транспортных процессов» / Н.В. Пеньшин. - Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2014. - 476 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/63883.html>

14.3. Информационно-телекоммуникационные ресурсы сети «Интернет»

- Образовательный портал ФГБОУ ВО «МГТУ» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://mkgtu.ru/>
- Официальный сайт Правительства Российской Федерации. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.government.ru>
- Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
- Научная электронная библиотека www.eLIBRARY.RU – Режим доступа: <http://elibrary.ru/>
- Электронный каталог библиотеки – Режим доступа: // http://lib.mkgtu.ru:8004/catalog_fol2;
- Единое окно доступа к образовательным ресурсам: Режим доступа: <http://window.edu.ru/>

СОГЛАСОВАНО
С БИБЛИОТЕКОЙ МГТУ

/САМУСОВА Е.Е. /

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Требования к контрольной работе

Контрольная работа – средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу.

Контрольная работа представляет собой один из видов самостоятельной работы обучающихся. По сути – это изложение ответов на определенные теоретические вопросы по учебной дисциплине, а также решение практических задач. Контрольные проводятся для того, чтобы развить у обучающихся способности к анализу научной и учебной литературы, умение обобщать, систематизировать и оценивать практический и научный материал, укреплять навыки овладения понятиями определенной науки и т.д.

При оценке контрольной работы преподаватель руководствуется следующими критериями:

- работа была выполнена автором самостоятельно;
- обучающийся подобрал достаточный список литературы, который необходим для осмысления темы контрольной работы;
- автор сумел составить логически обоснованный план, который соответствует поставленным задачам и сформулированной цели;
- обучающийся проанализировал материал;
- обучающийся сумел обосновать свою точку зрения;
- контрольная работа оформлена в соответствии с требованиями;
- автор защитил контрольную работу и успешно ответил на все вопросы преподавателя.

Контрольная работа, выполненная небрежно, без соблюдения правил, предъявляемых к ее оформлению, возвращается без проверки с указанием причин, которые доводятся до обучающегося. В этом случае контрольная работа выполняется повторно.

Вариант контрольной работы выдается в соответствии с порядковым номером в списке студентов.

Требования к выполнению тестового задания

Тест – система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

В тестовых заданиях используются четыре типа вопросов:

- закрытая форма – наиболее распространенная форма и предлагает несколько альтернативных ответов на поставленный вопрос. Например, обучающемуся задается вопрос, требующий альтернативного ответа «да» или «нет», «является» или «не является», «относится» или «не относится» и т.п. Тестовое задание, содержащее вопрос в закрытой форме, включает в себя один или несколько правильных ответов и иногда называется выборочным заданием. Закрытая форма вопросов используется также в тестах-задачах с выборочными ответами. В тестовом задании в этом случае сформулированы условие задачи и все необходимые исходные данные, а в ответах представлены несколько вариантов результата решения в числовом или буквенном виде. Обучающийся должен решить задачу и показать, какой из представленных ответов он получил;
- открытая форма – вопрос в открытой форме представляет собой утверждение, которое необходимо дополнить. Данная форма может быть

представлена в тестовом задании, например, в виде словесного текста, формулы (уравнения), графика, в которых пропущены существенные составляющие - части слова или буквы, условные обозначения, линии или изображения элементов схемы и графика. Обучающийся должен по памяти вставить соответствующие элементы в указанные места («пропуски»);

- установление соответствия – в данном случае обучающемуся предлагают два списка, между элементами которых следует установить соответствие;

- установление последовательности – предполагает необходимость установить правильную последовательность предлагаемого списка слов или фраз.

Цель тестовых заданий – заблаговременное ознакомление магистров факультета аграрных технологий с теорией изучаемой темы по курсу «Современные проблемы агрономии» и ее закрепление.

Тесты сгруппированы по темам. Количество тестовых вопросов в разделе различно, что обусловлено объемом изучаемого материала и ее трудоемкостью.

Формулировки вопросов построены по следующим основным принципам:

Выбрать верные варианты ответа.

В пункте приведены конкретные вопросы и варианты ответов. Магистру предлагается выбрать номер правильного ответа из предлагаемых вариантов. При этом следует учесть важное требование: в ответах к заданию обязательно должен быть верный ответ и он должен быть только один.

Магистр должен выбрать верный ответ на поставленный вопрос и сверить его с правильным ответом, который дается в конце.

Требования к написанию реферата

Реферат – продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение содержания и результатов индивидуальной учебно-исследовательской деятельности. Автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Реферат должен быть структурирован (по главам, разделам, параграфам) и включать разделы: введение, основную часть, заключение, список использованной литературы. В зависимости от тематики реферата к нему могут быть оформлены приложения, содержащие документы, иллюстрации, таблицы, схемы и т.д.

Требования к написанию доклада

Доклад – продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

Требования к проведению зачета

Зачет – форма проверки знаний, умений и навыков, приобретенных обучающимися в процессе усвоения учебного материала лекционных, практических и семинарских занятий по дисциплине.

10.1. Перечень необходимого программного обеспечения

1. Операционная система «Windows», договор 0376100002715000045-0018439-01 от 19.06.2015;

свободно распространяемое (бесплатное не требующее лицензирования) программное обеспечение:

1. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «VLC media player»;
2. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «K-lite codec»;
3. Офисный пакет «WPS office»;
4. Программа для работы с архивами «7zip»;
5. Программа для работы с документами формата .pdf «Adobe reader»;

10.2. Перечень необходимых информационных справочных систем:

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам:

1. IPRBooks. Базовая коллекция: электронно-библиотечная система: сайт / Общество с ограниченной ответственностью Компания "Ай Пи Ар Медиа". – Саратов, 2010. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/586.html> - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

2. Znanium.com. Базовая коллекция: электронно-библиотечная система: сайт / ООО "Научно-издательский центр Инфра-М". – Москва, 2011 - URL: <http://znanium.com/catalog> . - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

Для обучающихся обеспечен доступ (удаленный доступ) к следующим современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам:

1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000. - URL: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

2. CYBERLENINKA: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2014. URL: <https://cyberleninka.ru/> - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

3. Национальная электронная библиотека (НЭБ): федеральная государственная информационная система: сайт / Министерство культуры Российской Федерации, Российская государственная библиотека. – Москва, 2004. - URL: <https://нэб.рф/>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

4. Естественно-научный образовательный портал: сайт / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. – Москва, 2002. – URL: http://www.en.edu.ru/#_blank.

5. Единое окно доступа к информационным ресурсам: сайт / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. – Москва, 2005. - URL: <http://window.edu.ru/>

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю, практике, ГИА), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

10.1. Перечень необходимого программного обеспечения

Для осуществления учебного процесса используется свободно распространяемое (бесплатное не требующее лицензирования) программное обеспечение:

1. Операционная система «Windows», договор 0376100002715000045-0018439-01 от 19.06.2015; свободно распространяемое (бесплатное не требующее лицензирования) программное обеспечение:
1. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «VLC media player»;
2. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «K-lite codec»;
3. Офисный пакет «WPS office»;
4. Программа для работы с архивами «7zip»;
5. Программа для работы с документами формата .pdf «Adobe reader»;

10.2. Перечень необходимых информационных справочных систем:

10.2. Перечень необходимых информационных справочных систем:

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам:

1. IPRBooks. Базовая коллекция: электронно-библиотечная система: сайт / Общество с ограниченной ответственностью Компания "Ай Пи Ар Медиа". – Саратов, 2010. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/586.html> - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.
2. Znanium.com. Базовая коллекция: электронно-библиотечная система: сайт / ООО "Научно-издательский центр Инфра-М". – Москва, 2011 - URL: <http://znanium.com/catalog> . - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

Для обучающихся обеспечен доступ (удаленный доступ) к следующим современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам:

1. eLIBRARY.RU: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000. - URL: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.
2. CYBERLENINKA: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2014. URL: <https://cyberleninka.ru/> - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.
3. Национальная электронная библиотека (НЭБ): федеральная государственная информационная система: сайт / Министерство культуры Российской Федерации, Российская государственная библиотека. – Москва, 2004. - URL: <https://нэб.рф/>. - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей.

СОГЛАСОВАНО
С БИБЛИОТЕКОЙ МГТУ

/САМУСОВА Е.Е./

4. Естественно-научный образовательный портал: сайт / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. – Москва, 2002. – URL: http://www.en.edu.ru/#_blank.

5. Единое окно доступа к информационным ресурсам: сайт / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. – Москва, 2005. - URL: <http://window.edu.ru/>

11. Описание материально-технической базы необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Наименования специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Специальные помещения		
<p>Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: № ауд. адрес</p> <p>Аудитория для практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: № ауд. адрес</p> <p>Компьютерный класс: № ауд, адрес</p>	<p>Переносное мультимедийное оборудование, доска, мебель для аудиторий, компьютерный класс на 15 посадочных мест, оснащенный компьютерами Pentium с выходом в Интернет</p>	<p>1. Операционная система «Windows», договор 0376100002715000045-0018439-01 от 19.06.2015; свободно распространяемое (бесплатное не требующее лицензирования)</p> <p>программное обеспечение:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «VLC media player»; 2. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «K-lite codec»; 3. Офисный пакет «WPS office»; 4. Программа для работы с архивами «7zip»; 5. Программа для работы с документами формата .pdf «Adobe reader»;
Помещения для самостоятельной работы		
<p>Учебные аудитории для самостоятельной работы: № ауд. адрес</p> <p>В качестве помещений для самостоятельной работы могут быть:</p> <p>компьютерный класс, читальный зал:</p>	<p>Переносное мультимедийное оборудование, доска, мебель для аудиторий, компьютерный класс на 15 посадочных мест, оснащенный компьютерами Pentium с выходом в Интернет</p>	<p>1. Операционная система «Windows», договор 0376100002715000045-0018439-01 от 19.06.2015; свободно распространяемое (бесплатное не требующее лицензирования)</p> <p>программное обеспечение:</p>

ул.Первомайская ,191, 3 этаж.	Интернет	<ol style="list-style-type: none">1. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «VLC media player»;2. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «K-lite codec»;3. Офисный пакет «WPS office»;4. Программа для работы с архивами «7zip»;5. Программа для работы с документами формата .pdf «Adobe reader»;
----------------------------------	----------	--

12. Дополнения и изменения в рабочей программе (дисциплины, модуля, практики)

На _____ / _____ учебный год

В рабочую программу _____ для направления
(специальности)

_____ вносятся следующие дополнения и изменения:
(код, наименование)

(перечисляются составляющие рабочей программы (Д,М,ПР.) и указываются вносимые в них изменения) (либо не вносятся):

Дополнения и изменения внес _____

Дополнения и изменения рассмотрены и одобрены на заседании кафедры

« _____ » _____ 20 __ г

Заведующий кафедрой _____