

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Тверской государственный технический университет»  
(ТвГТУ)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор  
по учебной работе

 М.А. Смирнов

« 05 » 02 2026 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

Дисциплина общеобразовательной подготовки вариативной части  
«Организация и осуществление продаж»

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Направленность программы Товароведческая экспертиза и организация торговой  
деятельности

Форма обучения – очная

Кафедра «Менеджмент»

Тверь 2026

Рабочая программа дисциплины предназначена для подготовки обучающихся среднего профессионального образования и соответствует ОХОП подготовки специалистов среднего звена на базе основного общего образования в части требований к результатам обучения по дисциплине и учебному плану.

Разработчик программы:



Л.Г. Наумова

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры МЕН  
« 05 » \_\_\_\_\_ 02 \_\_\_\_\_ 2026 г., протокол № 6 .

Заведующий кафедрой МЕН



О.П. Разинькова

Согласовано:  
Начальник учебно-методического  
отдела УМУ



Е.Э. Наумова

Начальник отдела  
комплектования  
зональной научной библиотеки



О.Ф. Жмыхова

# 1. Общая характеристика рабочей программы общеобразовательной дисциплины

## 1. Место дисциплины в структуре ООП СПО

Дисциплина «Организация и осуществление продаж» относится к профессиональной подготовке образовательной программы СПО в соответствии с ФГОС по специальности 38.02.08 Торговое дело, направленность программы Товароведческая экспертиза и организация торговой деятельности.

## 2. Цель и задачи дисциплины

**Задачами дисциплины** являются:

- сформировать теоретические знания в области организации и осуществления продаж.
- сформировать практические навыки в области организации и осуществления продаж.

**Цель** изучения дисциплины «Организация и осуществление продаж» – сформировать у обучающихся целостное представление об организации и осуществлении торговой деятельности

## 3. Планируемые результаты освоения общеобразовательной дисциплины в соответствии с ФГОС СПО и на основе ФГОС СОО.

### 3.1. Компетенции, закрепленные за дисциплиной в УП:

ПК.1.2. *Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта*

#### **Показатели индикаторов достижения компетенций**

##### **Знания:**

З1.1. правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

З1.2. структура и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма;

З1.3. критерии поиска и методы отбора поставщиков; методы и инструменты работы с базами больших данных;

З1.4. требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота

##### **Умения:**

У1.1. применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков;

У1.2. оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;

У1.3. составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;

У1.4. создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;

У1.5. обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;

У1.6. работать в единой информационной системе;

У1.7. применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;

У1.8. составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию

#### **Практическая подготовка (навыки):**

ПП1.1. подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;

ПП1.2. описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;

ПП1.3. оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

ПП1.4. мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;

ПП1.5. установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов

### **3.2. Технологии, обеспечивающие формирование компетенций** Проведение лекционных занятий, практических занятий.

## **4. Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы**

Таблица 1. Распределение трудоемкости дисциплины по видам учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Академических часов</b>
Общая трудоемкость дисциплины	70
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	54
В том числе:	
Лекции	18
Практические занятия (ПЗ)	36
Лабораторный практикум (ЛП)	не предусмотрен
<b>Самостоятельная работа (всего)</b>	16
В том числе:	
Курсовая работа	не предусмотрена
Другие виды самостоятельной работы:	
- подготовка к практическим занятиям	16
Контроль текущий и промежуточный	0

(экзамен)	
Практическая подготовка (навыки) при реализации дисциплины (всего)	0

## 5. Структура и содержание дисциплины

### 5.1. Структура дисциплины

Таблица 2. Модули дисциплины, трудоемкость в часах и виды учебной работы

№	Наименование разделов	Трудоемкость часы	Лекции	Практич. занятия	Лаб. практикум	Сам. работа
1	Раздел 1. Организация и управление торговыми процессами в оптовой торговле	28	8	14	-	6
2	Раздел 2. Организация и управление торговыми процессами в розничной торговле	30	8	16	-	6
3	Раздел 3. Организация и управление торговыми процессами в электронной торговле	12	2	6	-	4
Всего на дисциплину		70	18	36	-	16

### 5.2. Содержание дисциплины

#### Раздел 1. Организация и управление торговыми процессами в оптовой торговле

**Тема 1.1.** Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства.

**Тема 1.2.** Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции

**Тема 1.3.** Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции.

**Тема 1.4.** Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки.

**Тема 1.5.** Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.

**Тема 1.6.** Складское хозяйство: классификация складов, требования.

**Тема 1.7.** Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения.

**Тема 1.8.** Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле

## **Раздел 2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле**

**Тема 2.1.** Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией

**Тема 2.2.** Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения».

**Тема 2.3.** Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей. Специализация и типизация магазинов.

**Тема 2.4.** Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий

**Тема 2.5.** Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов.

**Тема 2.6.** Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии.

**Тема 2.7.** Подготовка товаров к продаже. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли.

## **Раздел 3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле**

**Тема 3.1.** Особенности организации торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах

**Тема 3.2.** Управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах

### **5.3. Лабораторные работы**

Учебным планом не предусмотрены.

### **5.4. Практические занятия**

Таблица 3. Тематика, форма практических занятий (ПЗ) и их трудоемкость

<b>Порядковый номер раздела. № Темы</b>	<b>Тематика практического занятия</b>	<b>Трудоемкость в часах</b>
<b>Раздел 1.</b> Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Определение технико-экономических показателей работы склада.</li><li>2. Характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения.</li><li>3. Планирование складского пространства и требования к его оснащению.</li><li>4. Управление складом</li><li>5. Документальное оформление приемки товаров по качеству.</li><li>6. Документальное оформление приемки товаров по количеству.</li></ol>	14
<b>Раздел 2.</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013.</li></ol>	16

<p>Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле</p>	<p>Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения». Общие понятия.</p> <p>2. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения». Торговые структуры и их виды</p> <p>3. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения». Формы и виды торговли.</p> <p>4. Роль розничных торговых сетей в удовлетворении спроса покупателей.</p> <p>5. Специализация и типизация магазинов.</p> <p>6. Принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.</p> <p>7. Основные и дополнительные услуги розничной торговли.</p> <p>8. Подготовка товаров к продаже</p> <p>9. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров</p>	
<p><b>Раздел 3.</b> Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле</p>	<p>1. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.</p> <p>2. Управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.</p> <p>3. Управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах</p> <p>4. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий</p>	<p>6</p>

## 6. Самостоятельная работа обучающихся и текущий контроль их успеваемости

### 6.1. Цели самостоятельной работы

Формирование способностей к самостоятельному познанию и обучению, поиску литературы, обобщению, оформлению и представлению полученных результатов, их критическому анализу, поиску новых и неординарных решений, аргументированному отстаиванию своих предложений, умений подготовки выступлений и ведения дискуссий.

### 6.2. Организация и содержание самостоятельной работы

Самостоятельная работа заключается в изучении отдельных тем курса по заданию преподавателя по рекомендуемой им учебной литературе, подготовке к практическим занятиям, к зачету.

## 7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 7.1. Основная литература по дисциплине

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли : учебник для учреждений, реализующих программы СПО : в составе учебно-методического комплекса / О.В. Памбухчиянц. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2025. - (Среднее профессиональное образование). - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 21.07.2022. - ЭБС Лань. - ЭБС Университетская библиотека онлайн. - ISBN 978-5-394-04289-8. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229574>. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720276> . - (ID=101827-0)
2. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности : учебник для сред. проф. образования / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и К, 2014. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ЭБС Лань. - ISBN 978-5-394-02186-2. - URL: [https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=50259](https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=50259) . - (ID=112687-0)
3. Иванов, Г.Г. Экономика торгового предприятия : учебник по спец. "Экономика и управление предприятием (по отраслям)" / Г.Г. Иванов. - М. : Академия, 2010. - 318 с. - (Высшее профессиональное образование. Экономика и управление). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-7695-5744-6 : 338 р. 80 к. - (ID=89149-6)
4. Стерлигова, А.Н. Управление запасами в цепях поставок : учеб. пособие по дисциплинам специализации по спец. "Менджмент организации" и напр. "Менджмент" / А.Н. Стерлигова. - М. : ИНФРА-М, 2009. - 429 с. - (Высшее образование). - Библиогр. : с. 420 - 426. - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-16-003089-0 : 215 р. - (ID=77406-3)
5. Панова, А. К. Планирование и эффективная организация продаж : практическое пособие / А. К. Панова. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 190 с. — ISBN 978-5-394-04209-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/102276.html> (дата обращения: 03.03.2026). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - (ID=189924-0)

### 7.2 Дополнительная литература по дисциплине

1. Федеральный закон "О защите прав потребителей" от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 28.12.2025, с изм. от 17.02.2026) . - Текст : электронный. - Дата обращения 24.02.2026. - Внешний сервер. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/) . - (ID=189788-0)
2. Федеральный закон "О качестве и безопасности пищевых продуктов" от 02.01.2000 N 29-ФЗ (последняя редакция). - Текст : электронный. - Дата обращения: 24.02.2026. - Внешний сервер. - URL:

- [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_25584/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_25584/) . - (ID=189798-0)
3. Чкалова, О.В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник для вузов / О.В. Чкалова. - М. : Форум : ИНФРА-М, 2013. - 382 с. - (Высшее образование. Бакалавриат). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-91134-804-5 : 399 р. - (ID=100410-10)
  4. Жданова, Т.С. Технологии продаж : учебное пособие / Т.С. Жданова. - 3-е изд. - Москва : Ай Пи Эр Медиа : Дашков и К, 2022. - (Учебные издания для бакалавров). - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 24.01.2025. - Лицензия: весь срок охраны авторского права. - ЦОП IPR SMART. - ISBN 978-5-394-04607-0. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/137771.html> . - (ID=141574-0)
  5. Гончарова, А.В. Технологии продаж : учебное пособие / А.В. Гончарова, И.Е. Отвагина; Новосибирский государственный университет экономики и управления, афедра экономики труда и управления персоналом. - Новосибирск : Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», 2021. - 140 с. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 24.01.2025. - Гарантированный срок размещения в IPR SMART до 30.12.2032 (автопродлонгация). - ЦОП IPR SMART. - ISBN 978-5-7014-1030-3. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/126991.html> . - (ID=164495-0)
  6. Голова, А.Г. Управление продажами : учебник по направлению "Экономика" и специальностям "Маркетинг", "Реклама" : в составе учебно-методического комплекса / А.Г. Голова. - 3-е изд., стер. - Москва : Дашков и К, 2020. - (УМК-У). - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 27.07.2022. - ЭБС Лань. - ЭБС Университетская библиотека онлайн. - ISBN 978-5-394-03902-7. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229961> . - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621640> . - (ID=107136-0)
  7. Иванова, Е.А. Управление продажами : учебно-методическое пособие для бакалавров, обучающихся по направлениям «Торговое дело», «Реклама и связи с общественностью» / Е.А. Иванова, В.А. Шлеин. - Москва : Российский университет транспорта, 2020. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.09.2022. - ЭБС Лань. - URL: <https://e.lanbook.com/book/175973> . - (ID=106928-0)
  8. Гармаева, И.А. Технологии и качество продаж : учебное пособие / И.А. Гармаева, Н.И. Хамнаева; Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления. - Улан-Удэ : Издательство Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления, 2018. - 124 с. : табл. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 02.12.2024. - ЭБС Лань. - URL: <https://e.lanbook.com/book/158547> . - (ID=164497-0)

9. Кузнецов, И.Н. Управление продажами : учебно-практ. пособие / И.Н. Кузнецов. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2016. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ЭБС Лань. - ISBN 978-5-394-02640-9. - URL: <https://e.lanbook.com/book/70592> . - (ID=74636-0)
10. Ворох, Н.И. Технологии продаж : учебное пособие / Н.И. Ворох, Г.А. Смирнова; Институт электронного обучения Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики. - Санкт-Петербург : Институт электронного обучения Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2014. - 386 с. : табл. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 02.12.2024. - ЭБС Лань. - ISBN 978-5-94048-020-4. - URL: <https://e.lanbook.com/book/64081> . - (ID=164496-0)
11. Захарова, Ю.А. Торговый маркетинг. Эффективная организация продаж : практ. пособие : в составе учебно-методического комплекса / Ю.А. Захарова. - М. : Дашков и К, 2011. - 133 с. - (Стратегия успешного бизнеса). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-394-01357-7 : 88 р. - (ID=86484-10)
12. Панова, А.К. Не прогадай! Планирование продаж с высокой точностью : практическое пособие / А.К. Панова. - Москва : Дашков и К : Ай Пи Эр Медиа, 2010. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ЦОР IPR SMART. - URL: <https://www.iprbookshop.ru/847.html> . - (ID=140565-0)
1. Шакланова, Р.И. Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров по экон. напр. и спец. : в составе учебно-методического комплекса / Р.И. Шакланова, В.В. Юсова; Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет. - М. : Юрайт, 2014. - 469 с. - (Бакалавр. Базовый курс) (УМК-У). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-9916-2987-4 : 407 р. - (ID=100967-3)
13. Шпитонков, С.В. Эффективное управление продажами FMCG. Проверено опытом / С.В. Шпитонков. - СПб. [и др.] : Питер, 2006. - 218 с. - (Розничная торговля). - Библиогр. : с. 218. - Текст : непосредственный. - ISBN 5-469-01553-X : 145 р. - (ID=64742-6)
14. Управление продажами : журнал. - Москва : Издательский дом Гребенников, 2001 -. - Текст : электронный. - ЭБС eLIBRARY.RU. - URL: [https://elibrary.ru/title\\_about.asp?id=10479](https://elibrary.ru/title_about.asp?id=10479) - (ID=141722-0)
15. Российская торговля : журнал. - Москва : Издательский дом "Российская торговля". - Текст : электронный. - URL: [http://www.rtpress.ru/jur\\_rus.htm](http://www.rtpress.ru/jur_rus.htm) . - (ID=189924-0)

### 7.3. Методические материалы

1. Учебно-методический комплекс дисциплины подготовки вариативной части "Организация и осуществление продаж". Специальность: 38.02.08 Торговое дело. Направленность (профиль): Товароведческая экспертиза и организация торговой

- деятельности : ФГОС 3++ / Каф. Менеджмент ; сост. Л.Г. Наумова. - 2026. - (УМК). - Текст : электронный. - Сервер. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/189905> . - (ID=189905-0)
2. Вайсбург, А.В. Технологии продаж : учебное пособие / А.В. Вайсбург; Тверской государственный технический университет. - Тверь : ТвГТУ, 2025. - 80 с. - Текст : электронный. - Сервер. - ISBN 978-5-7995-1379-5 : 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/183822> . - (ID=183822-1)
3. Оценочные средства промежуточной аттестации по дисциплине "Эффективные технологии продаж" направления подготовки бакалавров 38.03.02 Менеджмент. Профиль: Маркетинг : в составе учебно-методического комплекса / Каф. Медиатехнологии и связи с общественностью ; сост. Т.Н. Фомушкина. - Тверь : ТвГТУ, 2017. - (УМК-Э). - Текст : электронный. - Сервер. - (ID=127497-0)

#### 7.4. Программное обеспечение по дисциплине

- ОС "Альт Образование" 8
- МойОфис Стандартный
- WPS Office
- Libre Office
- Lotus Notes!Domino,
- LMS Moodle
- Marc-SQL
- МегаПро,
- Office для дома и учебы 2013
- 7zip,
- «Консультант Плюс»
- «Гарант»
- ОС РЕД ОС
- 1С:Предприятие 8.
- ПО РИХ.

#### 7.5. Специализированные базы данных, справочные системы, электронно-библиотечные системы, профессиональные порталы в Интернет

ЭБС и лицензионные ресурсы ТвГТУ размещены:

1. Ресурсы: <https://lib.tstu.tver.ru/header/obr-res>
2. ЭБ ТвГТУ: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/Web>
3. ЭБС "Лань": <https://e.lanbook.com/>
4. ЭБС "Университетская библиотека онлайн": <https://biblioclub.ru/>
5. Национальная электронная библиотека: <https://rusneb.ru>

6. ЦОР IPRSmart: <https://www.iprbookshop.ru/>
7. Электронная образовательная платформа "Юрайт": <https://urait.ru/>
8. Научная электронная библиотека eLIBRARY: <https://elibrary.ru/>
9. Информационная система "ТЕХНОРМАТИВ". Конфигурация "МАКСИМУМ" : сетевая версия (годовое обновление) : [нормативно-технические, нормативно-правовые и руководящие документы (ГОСТы, РД, СНИПы и др.]. Диск 1, 2, 3, 4. - М. :Технорматив, 2014. - (Документация для профессионалов). - CD. - Текст : электронный. - 119600 р. – (105501-1)
10. База данных учебно-методических комплексов: <https://lib.tstu.tver.ru/header/umk.html>

УМК

размещен:

<https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/189005>

## **8. Материально-техническое обеспечение**

При изучении дисциплины «Организация и осуществление продаж» используются современные средства обучения: наглядные пособия, диаграммы, схемы, презентации, учебные фильмы.

Возможна демонстрация лекционного материала с помощью проекционного оборудования.

### **9. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации**

#### **9.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме экзамена**

Учебным планом экзамен по дисциплине не предусмотрен.

#### **9.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме зачета**

1. Шкала оценивания промежуточной аттестации — «зачтено», «не зачтено».
2. Вид промежуточной аттестации устанавливается преподавателем: по результатам текущего контроля знаний обучающегося без дополнительных контрольных испытаний.

При промежуточной аттестации без выполнения дополнительного итогового контрольного испытания студенту в обязательном порядке описываются критерии проставления зачёта:

«зачтено» — выставляется обучающемуся при условии выполнения им всех контрольных мероприятий: выполнения всех практических работ.

#### **9.3. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме курсовой работы или курсового проекта**

Учебным планом выполнение по дисциплине курсовой работы или курсового проекта не предусмотрено.

### **10. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины**

Обучающиеся перед началом изучения дисциплины должны быть ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценки, которые опубликованы и размещены на сайте вуза или кафедры.

В учебный процесс рекомендуется внедрение субъект-субъектной педагогической технологии, при которой в расписании каждого преподавателя определяется время консультаций студентов по закрепленному за ним модулю дисциплины.

Обучающиеся, изучающие дисциплину, обеспечены учебниками, учебно-методическим комплексом по дисциплине, включая методические указания к выполнению всех видов самостоятельной работы.

### **11. Внесение изменений и дополнений в рабочую программу дисциплины**

Содержание рабочих программ дисциплин ежегодно обновляется протоколами заседаний кафедры по утвержденной «Положением о структуре, содержании и оформлении рабочих программ дисциплин по образовательным программам, соответствующим ФГОС СПО с учетом профессиональных стандартов» форме.

#### **Лист регистрации изменений в рабочей программе**

№ изменения	Номер листа			№ протокола и дата заседания кафедры	Дата внесения изменения в РПД	Ф.И.О. лица, ответственного за внесение изменений
	измененного	нового	изъятого			

