

Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Таскаев Сергей Валерьевич Должность: Ректор Дата подписания: 04.05.2026 12:05:43 Уникальный программный ключ: 04c19ed8bfb9815b6c077a486b9a878808522525	МИНОВЕРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)	Рабочая программа дисциплины "Управление продажами" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 "Менеджмент", направленности (профилю) Маркетинг и логистика в бизнесе ФГБОУ ВО «ЧелГУ»	стр. 1
--	---	---	--------

Рабочая программа дисциплины (модуля)*

Управление продажами

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Маркетинг и логистика в бизнесе

Присваиваемая квалификация (степень)

Бакалавр

Форма обучения

очная

Год набора 2026-2027

*Рабочая программа дисциплины (модуля) адаптирована для инклюзивного обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Челябинск 2026 г.



Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОПОП
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)
4. Объем дисциплины (модуля)
5. Структура и содержание дисциплины (модуля)
6. Фонд оценочных средств
 - 6.1. Перечень видов оценочных средств
 - 6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации
 - 6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации
 - 6.4. Критерии оценивания
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)
 - 7.1. Рекомендуемая литература
 - 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
 - 7.3. Перечень информационных технологий
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Специальные условия освоения дисциплины обучающимися с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель изучения дисциплины – обеспечить получение студентами знаний, умений и навыков, необходимых для управления продажами в организациях государственной и муниципальной власти, отраслей государственного и муниципального хозяйства, а также коммерческих организаций в условиях рыночной среды деятельности.

В процессе обучения студенты должны уметь адаптировать полученные знания и навыки к конкретным условиям функционирования организаций (предприятий) и целям предпринимательства.

Изучение дисциплины направлено на решение следующих задач:

– освоение студентами комплекса систематизированных знаний по вопросам управления продажами в соответствии с настоящей Программой;

– знать основные принципы и методы управления продажами;

– иметь представления об основах организации продаж в компании;

– приобрести навыки управления продажами в компании.

– формирование организационно-управленческой компетентности студентов в области управления продажами в соответствии с установленными компетенциями для направления «Менеджмент».

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цикл (раздел) ОПОП: Б1.В.04

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Маркетинговые исследования

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Маркетинговый анализ данных

Финансовый менеджмент

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-1: Владеет технологией проведения маркетингового исследования

Знать:

технологии проведения маркетингового исследования

Уметь:

владеть технологией проведения маркетингового исследования

Владеть:

навыками проведения маркетингового исследования

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1 Знать:

3.1.1 - технологию проведения маркетингового исследования

3.2 Уметь:

3.2.1 - владеть технологией проведения маркетингового исследования

3.3 Владеть:

3.3.1 - навыками проведения маркетингового исследования



4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость	3 ЗЕТ
Часов по учебному плану : 108 в том числе : аудиторные занятия : 60 самостоятельная работа : 26,7 часов на контроль : 18 контактная работа: 63,3 ИКР: 3,3	Виды контроля в семестрах: экзамены 4

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Литература
Раздел 1. Сбытовая деятельность фирмы				
1.1	Сбытовая деятельность фирмы /Лек/	4	8	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
1.2	Сбытовая деятельность фирмы. /Пр/	4	8	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
1.3	Сбытовая деятельность фирмы. /Ср/	4	5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
Раздел 2. Организация отдела продаж				
2.1	Организация отдела продаж /Лек/	4	8	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
2.2	Организация отдела продаж /Пр/	4	8	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
2.3	Организация отдела продаж /Ср/	4	5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
Раздел 3. Управление отделом продаж				
3.1	Управление отделом продаж /Лек/	4	8	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
3.2	Управление отделом продаж /Пр/	4	8	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
3.3	Управление отделом продаж /Ср/	4	10	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
Раздел 4. Планирование сбытовой деятельности				
4.1	Планирование сбытовой деятельности /Лек/	4	6	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
4.2	Планирование сбытовой деятельности /Пр/	4	6	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
4.3	Планирование сбытовой деятельности /Ср/	4	6,7	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
Раздел 5. Иная контактная работа				
5.1	Индивидуальные консультации /ИКР/	4	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3
5.2	Текущий контроль /ИКР/	4	1,3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Э1 Э2 Э3

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Перечень видов оценочных средств

Тест
Практические работы
Проект



6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации

1. Описание проекта

Проект выполняется по сетевым магазинам (Магнит, Пятерочка, Дикси, Спар и т.д.)

Требование к проекту:

- Анализ торговой марки
- История создание
- Анализ потребителей
- Продвижение, лояльность
- Рейтинг по выручке и других финансовых покупателей

2. Практическая работа по розничной торговле

Цель: закрепить практические навыки работы менеджера отдела розничных продаж

Условие:

Оптово-розничная организация владеет тремя магазинами типа «Супермаркет», имеющими примерно равную площадь и численность персонала. В связи с тем, что магазины размещены в разных частях города, их ассортимент ориентирован на разные сегменты рынка. В одном из магазинов реализуются дорогостоящие продукты, включая деликатесные изделия, во втором - продукты «средней» цены, а в третьем - относительно дешевые продовольственные товары частого спроса.

Зарплата, начисляемая персоналу магазинов, связана в основном с общей прибылью, получаемой от розничных продаж, и практически одинакова внутри каждой категории работников. Однако работники одного из магазинов (где реализуются самые дешевые продукты) выдвинули требование увеличить им оплату труда, мотивируя тем, что они затрачивают гораздо больше усилий, обслуживая интенсивный покупательский поток.

Менеджер отдела розничных продаж принял решение оценить производительность труда работников всех трех магазинов по системе показателей, увязывающих численность посетителей с характеристиками совершаемых покупок.

Необходимо определить для каждого магазина:

- 1) коэффициент результативности посещения;
- 2) коэффициент продуктивности покупательского потока;
- 3) среднее количество единиц товара, приобретенное одним покупателем;
- 4) количество покупок за один час.

Составьте по результатам исследования аналитическую записку в виде выводов для руководства оптово-розничной организации, в которой отразите кратко: - суть требований работников магазина 3; - содержание проведенного исследования; - выводы.

Исходная информация

Результаты наблюдений с целью определения среднего количества посетителей магазинов представлены в табл.1.

Таблица 1- Численность посетителей в разные дни в каждом магазине

Часы

наблюдений

(интервалы)

Дни наблюдений

Понедельник Четверг Суббота

Магазин

1 2 3 1 2 3 1 2 3

С 8 до 10 12 29 34 42 45 37 6 10 15

С 13 до 15 36 86 70 115 119 100 38 122 120

С 18 до 20 55 103 130 128 142 126 105 95

С 22 до 24 14 45 30 52 54 35 13 46 29

Благодаря тому, что во всех магазинах установлены компьютерные торговые системы «Супермаг», не составило труда получить информацию о продажах в течение недели, во время которой велись наблюдения за численностью посетителей (табл.2).

Таблица 2- Данные о продажах в магазинах за неделю наблюдений

Показатель Магазины

1 2 3

Количество проданных единиц

товара (Mi) 12095 19877 10760

Количество покупок (Ni) 1650 3246 2895

Магазины работают в одинаковом режиме – с 8 до 24 часов без обеденного перерыва и выходных.



6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Пример тестовых вопросов

1. При оценке товара или услуги клиент прежде всего учитывает
А) Цену товара или услуги
Б) Качество товара или услуги
В) Соотношение «цена-качество».
Г). Послепродажный сервис.
2. Что является наиболее важным при анализе рыночной ситуации?
А) Клиенты
Б) Конкуренты
В) Сегментация рынка
Г) Политическая ситуация.
3. Задача менеджера по продажам состоит в
А) Презентации товаров и услуг
Б) Заключении сделок по продажам
В) Привлечении клиентов
Г) правильного ответа нет.
4. К функциям сбыта относятся
А) сортировка
Б) хранение
В) дробление
Г) правильного ответа нет.
5. Выбор канала сбыта зависит в основном от
А) особенностей и свойств товаров
Б) особенностей поставщиков
В) требований законодательства
Г) правильного ответа нет.

6.4. Критерии оценивания

Критерии оценивания тестовых заданий:

Зачтено/

17-20 баллов Высокий уровень освоения проверяемых компетенций Абсолютное большинство ответов верные. Обучающийся глубоко понимает теоретические и практические особенности изучаемой дисциплины.

Зачтено/

12-16 баллов Средний уровень освоения проверяемых компетенций Большая часть ответов верные. Обучающийся понимает теоретические и практические особенности изучаемой дисциплины на среднем уровне.

Зачтено/

8-11 баллов Базовый уровень

уровень освоения проверяемых компетенций Многие ответы содержат существенные неточности. Обучающийся понимает теоретические и практические особенности изучаемой дисциплины на базовом уровне.

Не зачтено/

0-7 балла Недостаточный уровень освоения проверяемых компетенций Абсолютное большинство ответов не верные. Обучающийся недостаточно понимает теоретические и практические особенности изучаемой дисциплины.

Критерии оценивания практических заданий:

Зачтено/

17-20 баллов Высокий уровень освоения проверяемых компетенций Задание выполнено полностью, обучающийся демонстрирует системный подход при решении задачи, способен критически оценить выбранный им способ решения. Выбранный метод решения является верным или аналогичен верному. Получен верный ответ, на основе ответа обучающимся сделан полноценный и грамотный вывод.

Зачтено/

12-16 баллов Средний уровень освоения проверяемых компетенций Задание выполнено полностью, обучающийся демонстрирует системный подход при решении задачи, однако отсутствуют умение аргументировать сделанный выбор, обучающийся не может продемонстрировать альтернативные способы решения задачи,



обосновать преимущество своего выбора. Выбранный метод решения является верным, но содержит небольшие неточности в реализации. Получен верный ответ, обучающимся сформирован в целом грамотный вывод, содержащий отдельные неточности.

Зачтено/

8-11 баллов Базовый уровень

уровень освоения проверяемых компетенций Обучающийся способен проанализировать задачу только на базовом уровне, навыки системного подхода применяются выборочно, обучающийся не способен критически оценить выбранный им способ решения задачи. Выбранный метод решения является верным, но содержит существенные неточности в реализации.

Получен верный ответ, но обучающийся не может сформулировать вывод, либо вывод содержит существенные неточности.

Не зачтено/

0-7 балла Недостаточный уровень освоения проверяемых компетенций Обучающийся не способен проанализировать задачу, выделить ее базовые составляющие, навыки системного подхода при решении задачи не используются, обучающийся не способен критически оценить выбранный им способ решения задачи. Выбранный метод решения является неверным или не соответствует заданию. Получен неверный ответ, либо ответ не получен.

Критерии оценивания индивидуального проекта:

Зачтено/

17-20 баллов Высокий уровень освоения проверяемых компетенций Содержание полностью соответствует выбранной тематике и предметной области. Все необходимые задания выполнены полностью. Предложенные теоретические подходы, методы и результаты обоснованы на высоком уровне. Работа выполнена полностью самостоятельно, является высоко оригинальной. Оформление работы соответствует всем требованиям.

Зачтено/

12-16 баллов Средний уровень освоения проверяемых компетенций Содержание по большей части соответствует выбранной тематике и предметной области. Все необходимые задания выполнены полностью, либо присутствуют несущественные отступления от содержания задания. Предложенные теоретические подходы, методы и результаты обоснованы на среднем уровне. Работа выполнена самостоятельно, оригинальной работы на среднем уровне. Оформление работы соответствует требованиям, присутствуют небольшие неточности и искажения требований.

Зачтено/

8-11 баллов Базовый уровень

уровень освоения проверяемых компетенций Содержание соответствует выбранной тематике и предметной области на базовом уровне. Все основные задания выполнены полностью, но присутствуют существенные отступления от содержания задания. Предложенные теоретические подходы, методы и результаты обоснованы поверхностно. Работа выполнена самостоятельно, оригинальной работы на базовом уровне. Оформление работы соответствует требованиям, но присутствуют существенные неточности и искажения требований.

Не зачтено/

0-7 балла Недостаточный уровень освоения проверяемых компетенций Содержание работы не соответствует тематике и/или предметной области. Многие задания не выполнены или выполнены с ошибками. Предложенные теоретические подходы, методы и результаты не обоснованы, либо обоснование является некорректным. Работа выполнена не самостоятельно, оригинальность работы низкая. Оформление работы не соответствует требованиям.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л1.1	Артемова Е.А.	Недетский бизнес. Управление продажами в детских центрах: практическое пособие (https://znanium.ru/catalog/document?id=470207)	Вологда : Инфра-Инженерия, 2025	ЭБС
Л1.2	Воробьева А. Р.	Управление продажами в транснациональной компании (на примере ПАО Корпорация «ВСМПО-Ависма»): выпускная квалификационная работа: студенческая научная работа (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=725578)	Москва : б.и., 2025	ЭБС

7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
--	---------------------	----------	-------------------	--------



	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Бай Т. В.	Современные концепции организации гостиничного бизнеса. Управление продажами гостиничного продукта: учебное пособие для вузов (https://e.lanbook.com/book/401063)	Санкт- Петербург : Лань, 2025	ЭБС

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Юрайт [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство Юрайт. – URL: https://bibliot-online.ru .
Э2	Университетская библиотека онлайн [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ООО Директмедиа Паблишинг. – URL: http://biblioclub.ru/
Э3	Znanium.com [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / Научно-издательский центр ИНФРА-М. – URL: http://znanium.com/

7.3 Перечень информационных технологий

7.3.1 Программное обеспечение

LMS Moodle

Adobe Reader

7.3.2 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Российское образование [Электронный ресурс] : сайт содержит нормативные документы, учебные, периодические издания, электронные библиотеки, каталоги. – Режим доступа: <http://www.edu.ru/> свободный (12.05.2025).

2. Электронная библиотека диссертаций [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/>, свободный (12.05.2025).

3. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс] : бизнес-портал предназначен для руководителей, менеджеров, маркетологов, финансистов и экономистов предприятий. Основой портала является электронная библиотека деловой литературы и документов, а также бизнес-форум по различным аспектам теории и практики организации, планирования и управления деятельностью предприятий. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/>, свободный (12.05.2025).

4. Издательская группа «Дело и сервис» [Электронный ресурс] : журналы по экономике и управлению. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/>, свободный (12.05.2021).

5. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : научная электронная библиотека : [база данных, полные тексты доступны из сети ЧелГУ] – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp> (12.05.2025).

6. Справочно-информационная система Консультант Плюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://consultant.ru/>, свободный (12.05.2025).

7. Справочно-информационная система «Гарант» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://garant.ru/>, свободный (12.05.2025).

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Освоение дисциплины осуществляется с использованием средств обучения общего назначения:

- аудитории для проведения лекционных и практических занятий 2-го, 4-го и лабораторного корпусов ЧелГУ с возможностью использования переносного мультимедийное оборудование (экран, ноутбук, проектор, колонки);

- аудитория для самостоятельной работы студентов (лаборатория кафедры математических методов в экономике (аудитория 121 2-го учебного корпуса), оборудованная компьютерами с возможностью доступа в интернет).

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Приступая к изучению дисциплины «Управление продажами», студент должен ясно представлять, что результат обучения зависит не только от работы преподавателей на лекциях и практических занятиях, но и о того, насколько добросовестно сам слушатель подойдет к этому процессу.

Необходимо сразу точно понять критерии оценки всех видов учебной работы в течение учебного семестра, критерии получения.

Все формы учебной работы имеют равное значение, поэтому посещение как лекционных, так и практических занятий, выполнение всех видов самостоятельной работы и активное участие в учебной деятельности позволят добиться высоких результатов.

Студенту рекомендуется конспектировать материал лекций, однако следует помнить, что лекция не является



диктантом, во время которого все следует записывать дословно. Помимо лекционного материала нужно использовать рекомендованную основную и дополнительную литературу, при этом достаточно взять один – два базовых учебника из списка основной литературы, и по мере необходимости – дополнительную учебную литературу и периодические издания. На практических занятиях студент может не только закрепить знание и понимание учебного материала, но и развить профессиональные навыки письменной и устной речи, навыки решения профессиональных задач и принятия управленческих решений в области управления затратами. Поэтому результат обучения в существенной степени определяется качеством самостоятельной подготовки, умением находить интересный материал. Все контрольные работы и письменные задания являются обязательными для выполнения.

Особое внимание следует уделять самостоятельной работе, в ходе которой можно как закрепить знания материал, так и расширить профессиональный кругозор. Кроме того, можно определить круг научных интересов, заблаговременно выбрав тему будущей выпускной квалификационной работы при подготовке к практическим занятиям и в ходе выполнения письменных самостоятельных работ. Это позволит накопить достаточно количество теоретического и практического материала для ее выполнения уже к началу 8 семестра.

Результаты работы студентов подводятся в ходе их текущей и промежуточной аттестации. Текущая аттестация обычно проводится два раза в семестр. Она отражает результаты работы студентов на лекциях, на практических занятиях, а также самостоятельной работы. В случае если студент не прошел аттестацию, он не будет допущен к экзамену.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету является важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

10. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОБУЧАЮЩИМИСЯ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ И ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием специальных технических средств и информационных технологий, предоставляемых Ресурсным учебно-методическим центром по обучению инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ЧелГУ по запросу обучающегося (мобильные специальные технические средства для лиц с нарушениями зрения и с нарушением слуха, ассистивные информационные технологии).

При необходимости для обучающихся с нарушениями зрения на рабочих местах для проведения практических или лабораторных занятий устанавливается специальное программное обеспечение (программа речевой навигации, речевые синтезаторы, экранные лупы).

В учебные аудитории обеспечивается беспрепятственный доступ для обучающихся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья. В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, предусматривается соответствующее количество мест для обучающихся с учетом нарушений их здоровья.

Для освоения дисциплины инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется доступ к печатным источникам, имеющимся в научной библиотеке ЧелГУ, с помощью специальных технических средств; доступ с помощью специальных технических и программных средств к электронным источникам, представленным в форме электронного документа в фонде научной библиотеки ЧелГУ или электронно-библиотечных системах.

Учебно-методические материалы для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и особенностям восприятия информации.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья освоение дисциплины может быть частично или полностью осуществлено с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении промежуточной аттестации по дисциплине обучающимся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается по их заявлению предоставление в доступной форме в зависимости от их индивидуальных особенностей инструкции о порядке проведения промежуточной аттестации, оценочных средств и возможности ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, письменно шрифтом Брайля, с использованием услуг ассистента, устно).

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование предоставленных ЧелГУ или собственных технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на задания, процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

