

Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Гаскаев Сергей Валерьевич Должность: Ректор Дата подписания: 09.07.2025 15:46:15 Уникальный программный ключ: 04c19ed8bfb98f3b6cb77a486b9a8788b8322323	МИНОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)	Рабочая программа дисциплины "Международные маркетинговые исследования" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»	стр. 1
--	--	---	--------

Рабочая программа дисциплины (модуля)*
Международные маркетинговые исследования

Направление подготовки (специальность)

38.03.01 Экономика

Направленность (профиль)

Бизнес-аналитика и маркетинг

Присваиваемая квалификация (степень)

бакалавр

Форма обучения

очно-заочная

Год(ы) набора 2025

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

Челябинск 2025 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

Основная цель изучения дисциплины "Международные маркетинговые исследования" заключается в расширении представлений о маркетинговой деятельности при решении проблем управления производством и реализацией товаров и услуг в интересах потребителей, о направлениях и путях развития товарного рынка в России и за рубежом, о проблемах использования новых подходов к достижению более высокого уровня результатов в бизнесе через систему знаний о закономерностях и законах маркетинговой деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цикл (раздел) ОПОП: Б1.В.ДВ.02.02

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Необходимым условием освоения дисциплины "Международные маркетинговые исследования" являются знания, умения и навыки, полученные в результате освоения таких дисциплин, как

Маркетинговые исследования

Практикум по маркетинговым исследованиям

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

Дисциплина "Международные маркетинговые исследования" закладывает теоретические основы для дальнейшего изучения таких курсов, как

Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

Производственная практика (преддипломная практика)

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

ПК-7: Способен осуществить подготовку и провести маркетинговое исследование

Знать:

- иметь представление об этапах маркетингового исследования и задачах каждого этапа, ресурсах, необходимых для проведения маркетингового исследования

Уметь:

- способен составить план и организовать проведение маркетингового исследования, распределить время и ресурсы для проведения маркетингового исследования, организовать трудовые ресурсы; проводит маркетинговое исследование

Владеть:

- иметь навыки проведения маркетингового исследования

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	- сущность и специфику международного маркетинга;
3.1.2	- отечественный и зарубежный опыт в области международного маркетинга;
3.1.3	- методы исследования и сегментации внешних рынков;
3.1.4	- методы ценообразования на внешних рынках;
3.1.5	- специфику продвижения на внешних рынках;
3.1.6	- особенности товарной политики на внешних рынках;
3.1.7	- особенности товародвижения на внешних рынках.
3.1.8	- особенности реализации комплекса маркетинга на внешних рынках
3.1.9	- структуру службы маркетинга организации, ориентированной на работу на внешнем рынке;
3.1.10	- особенности функционирования глобальных рынков;
3.1.11	- особенности реализации комплекса маркетинга на внешних рынках.
3.2	Уметь:
3.2.1	- организовать работы в области международного маркетинга;



Рабочая программа дисциплины "Международные маркетинговые исследования" по направлению подготовки (специальности) 38.03.01 "Экономика" направленности (профилю) Бизнес-аналитика и маркетинг ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

стр. 4

- 3.2.2 - осуществлять расчет цены на товар для внешнего рынка;
- 3.2.3 - организовать продвижение на внешних рынках;
- 3.2.4 - разработать товарную политику для внешних рынков;
- 3.2.5 - организовать товародвижение на внешних рынках;
- 3.2.6 - учитывать сущность и специфику международного маркетинга;
- 3.2.7 - проводить исследования и сегментацию внешних рынков;
- 3.2.8 - учитывать особенности реализации комплекса маркетинга на внешних рынках;
- 3.2.9 - применять отечественный и зарубежный опыт в области международного маркетинга.

3.3 Владеть:

- 3.3.1 - анализировать среду международного маркетинга;
- 3.3.2 - планировать мероприятия по реализации комплекса маркетинга на внешних рынках;
- 3.3.3 - организовать работоспособную и эффективную службу, реализующую международную маркетинговую деятельность;
- 3.3.4 - организовать сбор и обработку информации о внешнем рынке;
- 3.3.5 - оценить элементы среды международного маркетинга и их влияние на принятие маркетинговых решений;
- 3.3.6 - сформировать эффективный алгоритм проведения международного маркетингового исследования;
- 3.3.7 - оценить риск и эффективность маркетинговой деятельности на внешнем рынке.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость	4 ЗЕТ
Часов по учебному плану : 144	Виды контроля в семестрах: зачеты 8
в том числе :	
аудиторные занятия : 10	
самостоятельная работа : 132,25	
контактная работа: 11,75 ИКР: 1,75	

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Литература
	Раздел 1. Раздел 1. Теоретические и практические основы международных маркетинговых исследований.			
1.1	Тема 1. Содержание и специфика международных маркетинговых исследований /Лек/	8	1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5
1.2	Тема 2. Международные маркетинговые исследования: цели, направления и инструментарий /Лек/	8	1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5
1.3	Тема 3. Анализ рыночных возможностей компании в сфере международной торговле /Лек/	8	1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5
1.4	Тема 4. Стратегии выхода на зарубежные рынки, прямые иностранные инвестиции как инструмент конкуренции на /Лек/	8	1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5



1.5	Тема 1. Содержание и специфика международных маркетинговых исследований /Пр/	8	1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5
1.6	Тема 2. Международные маркетинговые исследования: цели, направления и инструментарий /Пр/	8	1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5
1.7	Тема 3. Анализ рыночных возможностей компании в сфере международной торговле /Пр/	8	1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5
1.8	Тема 4. Стратегии выхода на зарубежные рынки, прямые иностранные инвестиции как инструмент конкуренции на /Пр/	8	1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5
1.9	Тема 5. Товародвижение в международном маркетинге /Пр/	8	1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5
1.10	Тема 6. Политика ценообразования в международном маркетинге /Пр/	8	1	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5
1.11	Тема 1. Содержание и специфика международных маркетинговых исследований Тема 2. Международные маркетинговые исследования: цели, направления и инструментарий Тема 3. Анализ рыночных возможностей компании в сфере международной торговле Тема 4. Стратегии выхода на зарубежные рынки, прямые иностранные инвестиции как инструмент конкуренции на Тема 5. Товародвижение в международном маркетинге Тема 6. Политика ценообразования в международном маркетинге /Ср/	8	132,25	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5
1.12	Индивидуальные консультации, текущий контроль /ИКР/	8	1,75	Л1.1Л2.1Л3.1 Э1 Э2 Э3 Э5

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Перечень видов оценочных средств

1. Доклад;
2. Эссе;
3. Вопросы к зачету

6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации



Темы докладов:

- 1 Сущность международного маркетинга
- 2 Интернационализация и глобализация бизнеса.
- 3 Среда международного маркетинга.
- 4 Транснациональные корпорации.
- 5 Стратегии международного маркетинга.
- 6 Особенности исследования внешнего рынка.
- 7 Выбор зарубежного партнера.
- 8 Проблемы международной рекламной деятельности.
- 9 Особенности и организация стимулирования сбыта в международной торговле.
- 10 Специфика личных продаж в международном маркетинге.
- 11 Организация связей с общественностью в международном маркетинге.
- 12 Международные стандарты качества.
- 13 Товардвижение в международном маркетинге.
- 14 Особенности ценообразования в международном маркетинге.
- 15 Методы расчета цен в международном маркетинге.
- 16 Международная конкуренция.
- 17 Способы выхода на внешний рынок.
- 18 Разновидности дочерних фирм за рубежом.
- 19 Роль посредников во внешнеэкономической деятельности.
- 20 Виды посредников во внешнеэкономической деятельности.
- 21 Проблемы контроля за работой каналов сбыта в международном маркетинге.
- 22 Роль "Инкотермс" в организации международной торговли.
- 23 Формирование структуры службы маркетинга при реализации внешнеэкономической деятельности.
- 24 Оптимизация товарного ассортимента в международном маркетинге.
- 25 Пути решения проблемы: стандартизация или глобализация?
- 26 Организация переговоров с зарубежными партнерами.
- 27 Невербальные методы ведения переговоров.
- 28 Позиционирование фирмы на внешнем рынке.
- 29 Позиционирование товара на внешнем рынке.
- 30 Проблемы и преимущества членства РФ в ВТО

Темы эссе:

- 1 Международная конкуренция.
- 2 Способы выхода на внешний рынок.
- 3 Разновидности дочерних фирм за рубежом.
- 4 Роль посредников во внешнеэкономической деятельности.
- 5 Виды посредников во внешнеэкономической деятельности.
- 6 Проблемы контроля за работой каналов сбыта в международном маркетинге.
- 7 Роль "Инкотермс" в организации международной торговли.
- 8 Формирование структуры службы маркетинга при реализации внешнеэкономической деятельности.
- 9 Оптимизация товарного ассортимента в международном маркетинге.
- 10 Пути решения проблемы: стандартизация или глобализация?
- 11 Организация переговоров с зарубежными партнерами.
- 12 Невербальные методы ведения переговоров.
- 13 Позиционирование фирмы на внешнем рынке.
- 14 Позиционирование товара на внешнем рынке.
- 15 Проблемы и преимущества членства РФ в ВТО

6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Вопросы к зачету:

- 1 Глобализация и ее влияние на развитие международного маркетинга. Факторы глобализации.
- 2 Сущность, цели и особенности международного маркетинга.
- 3 Основные предпосылки международного маркетинга.
- 4 Мотивы выхода фирмы на мировой рынок.



- 5 Классификация видов международного маркетинга.
- 6 Основные модели выхода на мировой рынок: экспорт и импорт, совместная предпринимательская деятельность.
- 7 Франчайзинг в международной торговле: понятие и виды
- 8 Специфика комплекса 4 P в международном маркетинге
- 9 Жизненный цикл товаров и его особенности на мировом рынке
- 10 Содержание и особенности маркетинговой товарной политики на внешних рынках
- 11 Требования, предъявляемые к товару на зарубежных рынках.
- 12 Конкурентоспособность экспортной продукции и ее обеспечение
- 13 Стратегия адаптации товара для внешних рынков
- 14 Стратегия стандартизации товара для внешних рынков.
- 15 Маркетинговая сбытовая политика на внешних рынках: особенности и проблемы.
- 16 Факторы, влияющие на формирование и функционирование сбытовой сети на внешних рынках.
- 17 Основные направления планирования экспорта продукции
- 18 Каналы сбыта товара на внешних рынках.
- 19 Прямые каналы сбыта в международной торговле
- 20 Косвенные каналы сбыта в международной торговле
- 21 Франчайзинг как современная сбытовая стратегия
- 22 Способы обеспечения безопасности экспортных операций
- 23 Особенности ценовой политики на внешних рынках.
- 24 Методы формирования цен в мировой торговле
- 25 Определение экспортной цены
- 26 Виды цен в мировой торговле
- 27 Факторы, оказывающие влияние на уровень цен на внешних рынках.
- 28 Матрица деловой активности И.Ансоффа
- 29 Стратегия стандартизации рекламы
- 30 Стратегия адаптации рекламы.
- 31 Исследование потребительских предпочтений в разных странах
- 32 Использование транснациональными компаниями стратегии адаптации на рынке потребительских товаров
- 33 Использование транснациональными компаниями стратегии стандартизации на рынке потребительских товаров
- 34 Использование бизнесом военных стратегий (атакующей, оборонительной) на зарубежных рынках.
- 35 Понятие и объективная необходимость маркетинговых исследований
- 36 Этапы маркетинговых исследований
- 37 Цели и задачи маркетинговых исследований.
- 38 Понятие и задачи исследований в международном маркетинге
- 39 Основные направления и принципы международных маркетинговых исследований
- 40 Процесс маркетинговых исследований: основные этапы
- 41 Виды маркетинговых исследований. Планирование исследований
- 42 Этические аспекты маркетинговых исследований.
- 43 Кодексы профессионального поведения и этики.
- 44 Значение исследований в международной деятельности.
- 45 Базовые требования к маркетинговым исследованиям.
- 46 Первичная и вторичная информация маркетинговых исследований
- 47 Методы проведения маркетинговых исследований
- 48 Технология подготовки анкет и проведения опросов

6.4. Критерии оценивания

Критерии оценки доклада:

Структура:

- количество слайдов соответствует содержанию и продолжительности выступления (2 балла);
- наличие титульного слайда и слайда с выводами (2 балла).

Наглядность:

- иллюстрационный материал представлен в хорошем качестве, текст воспринимается легко (2 балла);
- использование средств наглядности информации (таблицы, графики, схемы, диаграммы, рисунки) (2 балла).

Содержание:

- презентация отражает основные этапы исследования (проблема, цель, гипотеза, ход работы, выводы, ресурсы) (2 балла);
- содержит полную, понятную информацию по теме работы (2 балла);
- орфографическая и пунктуационная грамотность (2 балла).

Уровень подготовки докладчика:



- выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал (2 балла);
- выступающий свободно и корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории (2 балла);
- выступающий точно укладывается в рамки регламента (2 балла).

Оценка "Отлично" - 18-20 баллов;
Оценка "Хорошо" - 14-18 баллов;
Оценка "Удовлетворительно" - 8-14 баллов.
Оценка "Неудовлетворительно" - менее 8 баллов.

Критерии оценки эссе:

- Наличие собственного отношения автора к рассматриваемой проблеме/теме (насколько точно и аргументировано выражено отношение автора к теме работы)- 2 балла;
- Исходный материал, который использован (конспекты прочитанной литературы, лекций, записи результатов дискуссий, собственные соображения и накопленный опыт по данной проблеме) - 2 балла;
- Качество обработки имеющегося исходного материала (его организация, аргументация и доводы) - 2 балла;
- Аргументация (насколько точно она соотносится с поднятыми в авторском тексте проблемами)- 4 балла.

Оценка "Отлично" - 8-10 баллов;
Оценка "Хорошо" - 6-8 баллов;
Оценка "Удовлетворительно" - 4-6 баллов.
Оценка "Неудовлетворительно" - менее 4 баллов.

Критерии оценки ответа студента на зачёте/экзамене:

Оценка «отлично»:

Студент показывает не только высокий уровень теоретических знаний по дисциплине «Маркетинг», но и видит междисциплинарные связи. Умеет анализировать практические ситуации. Ответ построен логично. Материал излагается четко, ясно, аргументировано. Уместно используется информационный и иллюстративный материал.

Оценка «хорошо»:

Студент показывает достаточный уровень теоретических и практических знаний, свободно оперирует понятиями анимационной деятельности. Умеет анализировать практические ситуации, но допускает некоторые погрешности. Ответ построен логично, материал излагается грамотно.

Оценка «удовлетворительно»:

Студент показывает знание основного лекционного и практического материала. В ответе не всегда присутствует логика изложения. Студент испытывает затруднения при приведении практических примеров.

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

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Ресурс
Л1.1	Шевченко Д. А.	Маркетинговые исследования: учебник (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=705381)	Москва : Директ -Медиа, 2023	ЭБС

7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Ресурс
Л2.1	Галицкий Е. Б., Галицкая Е. Г.	Маркетинговые исследования. Теория и практика: учебник для вузов (https://urait.ru/bcode/556484)	Москва : Юрайт, 2024	ЭБС

7.1.3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Ресурс
Л3.1	Коротков А. В.	Маркетинговые исследования: учебник для вузов (https://urait.ru/bcode/556493)	Москва : Юрайт, 2024	ЭБС

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"



Э1	1. Лань [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство Лань. http://e.lanbook.com/
Э2	2. Университетская библиотека онлайн [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ООО Директмедиа Паблишинг http://biblioclub.ru/
Э3	3. Юрайт [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство Юрайт. https://biblio-online.ru .
Э4	4. Znanium.com [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / Научно-издательский центр ИНФРА-М. http://znanium.com/ .
Э5	6. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : электронная библиотека / Науч. электрон. б-ка. http://elibrary.ru/defaultx.asp .
Э6	1. Библиографические базы данных ИНИОН РАН [Электронный ресурс] http://inion.ru/resources/bazy-dannykh-inion-ran/

7.3 Перечень информационных технологий

7.3.1 Программное обеспечение

Adobe Reader

Adobe Connect Acrobat

7.3.2 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

1. Электронная библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс] : [сайт] . – URL: <http://e.lanbook.com/>
2. Университетская библиотека онлайн [Электронный ресурс] : [сайт] . – URL: <http://biblioclub.ru/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Для реализации дисциплины используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения: системный блок или ноутбук, проектор, экран.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с подключением к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Освоение дисциплины (модуля) инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения:

– лекционная аудитория – мультимедийное оборудование, мобильный радиокласс (для студентов с нарушениями слуха); источники питания для индивидуальных технических средств;

– учебная аудитория для практических занятий (семинаров) – мультимедийное оборудование, мобильный радиокласс (для студентов с нарушениями слуха);

– учебная аудитория для самостоятельной работы – стандартные рабочие места с персональными компьютерами; рабочее место с персональным компьютером, с программой экранного доступа, программой экранного увеличения и брайлевским дисплеем для студентов с нарушениями зрения.

В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, должно быть предусмотрено соответствующее количество мест для обучающихся с учетом ограничений их здоровья.

В учебные аудитории должен быть обеспечен беспрепятственный доступ для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья. Перечень специальных технических средств обучения для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющихся в Региональном учебно-научном центре инклюзивного образования ЧелГУ:

– Тифлотехническая аудитория: тифлотехнические средства: брайлевский компьютер с дисплеем и принтером, тифлокомплекс «Читающая машина», телевизионное увеличивающее устройство, тифломагнитолы кассетные и цифровые диктофоны; специальное программное обеспечение: программа речевой навигации JAWS, речевые синтезаторы («говорящая мышь»), экранные лупы.

– Сурдотехническая аудитория: радиокласс «Сонет-Р», программируемые слуховые аппараты индивидуального пользования с устройством задания режима работы на компьютере, интерактивная доска ActiveBoard с системой голосования, акустический усилитель и колонки, мультимедийный проектор, телевизор, видеомагнитофон.



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

При реализации программы дисциплины "Международные маркетинговые исследования", в соответствии с требованиями ФГОС ВО, предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков в изучаемой области. Используемые методы обучения требуют от студентов высокой включенности в процесс обучения и постоянной целенаправленной самостоятельной работы по достижению поставленных в освоении дисциплины целей.

Аудиторное обучение предусматривает интерактивные лекции, в частности, проблемные лекции; семинары в диалоговом режиме - проблемные семинары; групповые решения задач; публичной защиты выполненных домашних заданий (доклад с презентацией).

Проблемная лекция предполагает постановку и разрешение поставленных проблем с различной степенью активизации студентов. В этих целях разработано следующее методическое обеспечение: набор проблемных вопросов и тем для обсуждения, тематика домашних контрольных вопросов и примерный перечень тестовых вопросов.

Практические занятия и семинары проводятся в форме дискуссий, группового обсуждения поставленной проблемы для выработки совместных решений или поиска новых путей решения проблемы. Преподаватель при этом выполняет роль модератора: задаёт вопросы, комментирует предлагаемые ответы, предлагает возможные пути решения, стимулирует обмен мнениями.

Групповая работа состоит в формировании малых групп, решающих одинаковые или сходные проблемы и защищающих сформированные ими решения в открытых дискуссиях с другими группами.

Для освоения изучаемой дисциплины предлагается следующий алгоритм действий студентов:

1. Изучить список тем лекционных и практических занятий и вопросов для обсуждения;
2. Ознакомиться со списком основной и дополнительной литературы и нормативно-правовыми актами по дисциплине;
3. Выбрать из соответствующих списков тему для написания эссе, доклада;
4. Провести библиографический поиск необходимых дополнительных источников информации для выполнения практических заданий (эссе, доклада);
5. По каждой пройденной во время аудиторных занятий теме подготовить не менее десяти тестовых вопросов с вариантами ответов и направить по электронной почте преподавателю. При этом вопросы не должны повторять те, которые используются для самопроверки;
6. Направить преподавателю в электронной форме для оценки качества выполнения, подготовленное в соответствии с требованиями к эссе, докладу.
7. Подготовить для доклада на практическом занятии презентацию по выполненному практическому заданию (эссе, доклада);
8. В случае необходимости сформировать команду по презентации во время практического занятия выполненного практического задания (эссе, доклада).
9. Во время практического занятия представить презентацию и провести публичную защиту полученных результатов, решений и выводов.

В случае применения при реализации дисциплины электронного обучения, дистанционных образовательных технологий общение обучающихся и преподавателя осуществляется в режиме реального времени (онлайн-лекции (вебинары), чаты, видео-конференции и др.) или отложенного времени (MS Office365, форумы, электронная почта и др.).

Большую часть времени обучающиеся самостоятельно работают с учебно-методическими материалами.

Студенты имеют возможность консультироваться с преподавателем по всем вопросам, возникающим в ходе самостоятельной работы посредством личного кабинета студента, электронной почты, социальных сетей и т.п. Доступ обучающегося к учебным ресурсам в режиме отложенного времени, самостоятельной работы осуществляется через сеть Интернет в удобном для него месте, времени и темпе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение, дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Реализация дисциплины с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (далее – ЭО, ДОТ) осуществляется на основании «Положения о реализации основных и дополнительных образовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Челябинский государственный университет», «Положения о порядке зачета обучающимися по основным профессиональным образовательным программам высшего образования в ФГБОУ ВО «ЧелГУ» результатов освоения в организациях, осуществляющих образовательную деятельность, учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практик, дополнительных



образовательных программ» посредством электронной информационно-образовательной среды ФГБОУ ВО «ЧелГУ». В исключительных случаях (форс-мажор и т.п.) при реализации образовательной деятельности с применением ЭО, ДОТ могут применять компоненты, не входящие в перечень электронной информационно-образовательной среды.

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.