

Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Таскаев Сергей Валерьевич Должность: Ректор Дата подписания: 16.06.2025 17:02:16 Уникальный программный код: 04c19ed8bfb98f3b6cb77a486b9a8788f8723177	МИНОВЕР НАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Рабочая программа дисциплины "Управление цифровым продуктом" по направлению подготовки (специальности) 02.04.02 "Фундаментальная информатика и информационные технологии" направленности (профилю) Интеллектуальные технологии ФГБОУ ВО «ЧелГУ»	стр. 1
---	---	--------

Рабочая программа дисциплины (модуля)*

Управление цифровым продуктом

Направление подготовки (специальность)

02.04.02 Фундаментальная информатика и информационные технологии

Направленность (профиль)

Интеллектуальные технологии

Присваиваемая квалификация (степень)

магистр

Форма обучения

очная

Год(ы) набора

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

Челябинск 2024 г.

**02.04.02 Фундаментальная информатика и информационные технологии,
Интеллектуальные технологии, магистр, *Управление цифровым продуктом, 2025,*
очная**

Проректор по учебной работе утверждено 24.02.2025 А.А. Саламатов

Ученым советом института информационных технологий

Протокол заседания № 6 от 20.02.2025

Председатель Ученого совета
института информационных
технологий

согласовано

Ю. В. Петриченко

Заседанием кафедры информационных технологий и экономической информатики

Протокол заседания № 6 от 20.02.2025

И. о. заведующего кафедрой

согласовано

С.А. Скрипов

Автор (составитель)

Ю.В. Петриченко

**Структура рабочей программы соответствует приказу ректора ФГБОУ ВО
«ЧелГУ» от «13» апреля 2021 г. № 247-1**



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

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов понимания предпринимательского процесса в ИТ- сфере и навыков, необходимых предпринимателю, а также изучение понятийного аппарата дисциплины, основных теоретических положений и методов, формирование умений и привитие навыков применения теоретических знаний для решения профессиональных задач.

Результаты обучения по дисциплине направлены на достижение и формирование индикаторов:

ПК-1.1. Обладает знаниями методологии научных исследований, основ проведения теоретического и экспериментального исследования

ПК-1.2. Демонстрирует умения проводить сбор, обработку, анализ и систематизацию научно-технической информации по теме исследования, подготовку и проведение экспериментов, анализ результатов и формулирование выводов

ПК-1.3. Имеет практический опыт проведения локальных исследований и реализации научно-исследовательских проектов в профессиональной деятельности

ПК-2.1. Демонстрирует знание принципов коммуникации в научном сообществе, научного стиля речи, видов научных работ, требований к структуре и содержанию научных работ

ПК-2.2. Демонстрирует умения представлять результаты собственных исследований в виде научно-технических отчетов, презентаций, публикаций

ПК-2.3. Демонстрирует навыки проведения презентации и подготовки публикаций по теме исследования

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цикл (раздел) ОПОП: К.М.02.03

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении таких дисциплин

Современные технологии поиска и обработки информации

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

Знания, полученные при изучении данной дисциплины, могут быть использованы при

Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

Производственная практика (преддипломная практика)

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

ПК-1: Готовность к включению в профессиональное сообщество; способность проводить под научным руководством локальные исследования на основе существующих методов в конкретной области профессиональной деятельности

Знать:

способы определения потребностей рынка при создании нового продукта и правовых и экономических ограничений

Уметь:

уметь определять потребности рынка при создании цифрового продукта

Владеть:

навыком определения потребностей рынка при создании цифрового продукта

ПК-2: Владеть навыками участия в научных дискуссиях, выступления с сообщениями и докладами, устного, письменного и виртуального (размещение в информационных сетях) характера; представления материалов собственных исследований; проводить корректуру, редактирование, реферирование работ

Знать:

методы выявления потребностей пользователей, требования к цифровым продуктам



Уметь:

исследовать процессы организации с целью выявить информационные потребности пользователей, требования к системам

Владеть:

навыком информационного обследования организации с целью выявления потребностей пользователей и формирования требований к информационным системам и сервисам

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1 Знать:	
3.1.1	понятия ИТ-предпринимательства, процесс разработки стратегии, а также правила и методы определения будущих трендов и инноваций.
3.2 Уметь:	
3.2.1	Сегментировать рынок потенциальных клиентов, оценивать объем рынка, составлять ценностные предложения.
3.3 Владеть:	
3.3.1	Иметь навык управления полученной информацией, формирование целевых групп. Иметь опыт построения гипотез и ценностных предложений.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость	4 ЗЕТ
Часов по учебному плану : 144 в том числе : аудиторные занятия : 32 самостоятельная работа : 108,7 : контактная работа: 35,3 ИКР: 3,3	Виды контроля в семестрах: зачеты 3

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Литература
	Раздел 1. Предпринимательство как вид экономической деятельности			
1.1	Что такое стартап и кто такой предприниматель. Предпринимательство — ускоритель карьеры и личного роста. Как предприниматели формулируют гипотезы о новом бизнесе и проверяют их с помощью HADI-циклов. HADI-циклы: работа с бизнес-идеями как с проверяемыми гипотезами /Лек/	3	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
1.2	HADI-циклы: работа с бизнес-идеями как с проверяемыми гипотезами. Формирование гипотез. /Пр/	3	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
1.3	Что такое предпринимательство. По лекционным материалам самостоятельно разобрать « Анкета слушателя». Подготовиться к опросу. /Ср/	3	20	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
	Раздел 2. Ценностное предложение			
2.1	Сегментация клиентов — зачем это нужно и как сделать это с пользой. Критерии выделения клиентских сегментов. Построение портрета целевого сегмента с помощью карты эмпатии. Сегментация по признаку отношения к инновациям - Technology Adoption Lifecycle. Ценностное предложение с точки зрения потребности. Ценностное предложение с точки зрения решения /Лек/	3	4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
2.2	Ценностное предложение. Описать по шаблону проблемы и потребности /Пр/	3	4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5



2.3	Ценностное предложение. Выполнить проектное, практическое задание Подготовиться к тесту « Как выделять клиентские сегменты». /Ср/	3	22	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
Раздел 3. Подготовка проблемных интервью				
3.1	Что такое процесс Customer Development. Зачем нужен Customer Development. Everybody Lies. Как узнать правду о клиентах и их потребностях. На какой стадии Customer Development находится ваш проект? Выбор клиентского сегмента. С чего начать подготовку к проблемным интервью. Как сформулировать проверяемые гипотезы. Как правильно формулировать вопросы. Разбор примеров. Инструмент: таблица конвертации гипотез в вопросы для интервью. Примерный план проблемного интервью /Лек/	3	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
3.2	Подготовка проблемных интервью. Сформулируйте основные гипотезы вашего проекта. Составление план проблемного интервью. Сценарий проблемного интервью. /Пр/	3	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
3.3	Подготовка проблемных интервью. Выполнить практическое задание. Подготовиться к тесту « Что нужно узнать о клиентах?» /Ср/	3	20	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
Раздел 4. Проведение проблемных интервью				
4.1	Где найти клиентов для интервью. Типичные ошибки при интервью. Как фиксировать результаты интервью. Опасности Customer Development. Как анализировать результаты интервью. Выводы из проблемных интервью /Лек/	3	2	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
4.2	Проведение проблемных интервью. Отчет о проблемных интервью /Пр/	3	4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э3
4.3	Проведение проблемных интервью. Подготовить отчет о проблемных интервью. Подготовиться к тесту. /Ср/	3	22	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
Раздел 5. Оценка объема и перспективности рынка				
5.1	Что такое оценка рынка. Зачем делать оценку рынка. Когда нужно оценивать рынок и что делать, если рынок оказался небольшим. Оценка рынка глазами инвестора. Оценка объема клиентского сегмента. Оценка параметров модели монетизации. Оценка рынка сверху. Оценка рынка снизу. Какие выводы можно сделать из оценки /Лек/	3	6	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
5.2	Оценка объема и перспективности рынка. Оценка рынка /Пр/	3	4	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
5.3	Оценка объема и перспективности рынка. Подготовиться к тесту. /Ср/	3	24,7	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5
Раздел 6. Иная контактная работа				
6.1	Индивидуальные консультации, текущий контроль /ИКР/	3	3,3	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Перечень видов оценочных средств

Тест, опрос.

6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации

Вопросы для опроса - раздел 1:

1. Какие гипотезы надо проверять в первую очередь?
2. А что если гипотеза отклонится?
3. Что нужно узнать о клиентах?



Примерные тестовые задания

Раздел 2:

1. Почему быть предпринимателем интересно?

Возможность перепробовать все сорта смузи

Стабильные доходы позволяют путешествовать

Возможность менять мир на благо людей

«Эффект скалолаза» — постоянное повышение планки

2. Как расшифровывается аббревиатура HADI?

Гипотеза — Действие — Отклонение — Информация

Гипотеза — Анализ — Дискуссия — Выводы

Гипотеза — Аудитория — Дискуссия — Выводы

Гипотеза — Действие — Данные — Выводы

3. Что такое сегмент?

Группа потребителей, имеющих схожие потребности и удовлетворяющие их схожим образом

Группа потребителей одного пола и возраста имеющая общий интерес

Группа потребителей, общающиеся в одной компании

Группа потребителей, Имеющая схожие потребности, но по разному их удовлетворяющие

Раздел 3:

1. Какие типы интервью применяются в Customer Development?

Интервью фокус-групп

Проблемное

Экспертное

Решенческое

2. При проведении проблемного интервью какие вопросы не стоит задавать

Что вы думаете о нашем продукте?

Готовы ли вы купить наш продукт, когда мы его разработаем?

Как считаете 100 рублей достаточная ли цена для продукта?

Расскажите когда и как часто вы сталкивались с проблемой?

Не считали ли вы сколько вы денег потеряли из-за нерешенной проблемы?

Раздел 4:

1. Сколько проблемных интервью вам необходимо провести если вы собираетесь продавать некоторый массовый продукт стоимость которого 6000 рублей?

> 200

от 50 до 200

от 10 до 50

2. Стоит ли опрашивать своих друзей при проведении проблемного и решенческого интервью

Конечно, ведь друзья всегда скажут правду.

Нет, так как чтобы вас не обидеть люди скажут неправду.

Раздел 5:

1. Вы разработали программное обеспечение для мобильных телефонов на базе Android. Число пользующихся мобильными телефонами Android в России составляет 20 млн. человек. Стоимость вашего продукта составляет 15 рублей в месяц. Доля людей пользующихся подобными приложениями составляет 2%. Рассчитайте объем рынка в год?

2. Какие метрики проекта следует отслеживать?

ARPPU

Конверсия

Стоимость привлечения одного клиента

Количество скачиваний

6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к зачету:

1. Виды технологического бизнеса и место интернет-предпринимательства. Этапы развития стартапа.

2. Идея: источники идей для стартапа



3. Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа
4. Бизнес-модель
5. Целевая аудитория.
6. Customer development. Customer discovery
7. Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов.
8. Метрики стартапа и экономика продукта. Модели монетизации.
9. От идеи к продукту. Концепция, ценностное предложение и MVP.
10. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа.
11. Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию.
12. Финансы стартапа. Финансовая модель.
13. Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды.

Примерные тестовые задания для итогового теста:

1. В чем основная идея создания MVP?
 - a. Создать с минимальными затратами продукт для тестирования гипотезы
 - b. Основательно потратиться на продукт и предложить для выведения уже на рынок
 - c. Основательно вложиться в разработку и сразу реализовать большинство функций для тестирования сразу всех имеющихся гипотез
2. Какие метрики проекта следует отслеживать?
 - a. ARPPU
 - b. Конверсия
 - c. Стоимость привлечения одного клиента
 - d. Количество скачиваний
3. Какой из представленных продуктов более ценен для клиента?
 - a. Легко и дешево внедряется на предприятие, при этом позволяет снизить до 30% расходов
 - b. Легко и дешево внедряется на предприятие, при этом позволяет снизить в отдельно взятом случае расходы на 2%
 - c. Очень тяжело и долго внедрять, придется перестраивать все бизнес-процессы, но в итоге вы получите 30-40% экономии в статье расходы
 - d. Очень тяжело и долго внедрять, и на выходе вы получите сокращение издержек на 3%.

6.4. Критерии оценивания

При опросе выделяются критерии, по которым оцениваются знания обучающихся.

Отметка «отлично» ставится в том случае, если по двум из трех критериев ответ оценивается «отлично» и по одному – на «хорошо».

Отметка «хорошо» – если по двум критериям – не ниже «хорошо» и по одному «удовлетворительно».

Отметка «удовлетворительно» – если по двум критериям не ниже «удовлетворительно» и по одному – «неудовлетворительно».

Отметка «неудовлетворительно» – если по двум и более критериям «неудовлетворительно».

Критерии:

Владение понятийным аппаратом

Владение фактическим материалом по теме

Логичность изложения материала.

Промежуточная аттестация состоит из прохождения теста, состоящего из 25 тестовых заданий открытого и закрытого типа.

Суммарно можно получить 100 баллов за тест. Продолжительность теста – 50 минут. Перевод баллов теста в оценку:

сумма баллов - оценка.

Менее 60 - не зачтено;

60-100 - зачтено



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	Щербакowa А. А.	Инновационная экономика и технологическое предпринимательство: учебное пособие (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=611359)	Вологда : Вологодский государственный университет, 2020	ЭБС
Л1.2	Шевченко Д. А.	Цифровой маркетинг: учебник (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=686507)	Москва : Директ-Медиа, 2022	ЭБС

7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Сухорукова М. В., Тябин И. В.	Предпринимательство в области мобильных приложений и облачных сервисов: курс лекций (https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429874)	Москва : Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016	ЭБС
Л2.2	Исаев Г.Н.	Предпринимательство в информационной сфере: учебное пособие (https://znanium.com/catalog/document?id=355086)	Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020	ЭБС
Л2.3	Забродская Н.Г.	Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий: учебник (https://znanium.com/catalog/document?id=367300)	Москва : Вузовский учебник, 2019	ЭБС

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Лекториум - просветительский проект: массовые открытые онлайн-курсы, открытый видеоархив лекций вузов России https://www.lektorium.tv
Э2	Юрайт [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство Юрайт. https://urait.ru/
Э3	Фонд развития интернет-инициатив - https://www.iidf.ru
Э4	Университетская библиотека онлайн [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ООО Директмедиа Паблишинг http://biblioclub.ru
Э5	Znanium.com [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / Науч. электрон. б-ка http://znanium.com/

7.3 Перечень информационных технологий

7.3.1 Программное обеспечение

LMS Moodle

ПО Kaspersky

7.3.2 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

1. Национальная электронная библиотека (НЭБ) (<https://rusneb.ru/>) Национальная электронная библиотека (НЭБ) : объединенный электронный каталог фондов российских библиотек : сайт. – URL: <http://нэб.рф>. – Режим доступа: из читальных залов библиотеки ЧелГУ. – Текст : электронный.

2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (<https://elibrary.ru/defaultx.asp?>) eLIBRARY.RU : научная электронная библиотека : сайт. – Москва, 2000 – . – URL: <https://elibrary.ru>. – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (<http://www.consultant.ru/>) КонсультантПлюс : справочно- правовая система : база данных / Региональный центр правовой информации Информправо. – Москва, 1992 – . – Режим доступа: из читальных залов библиотеки. – Текст : электронный.



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: доска, парты, мультимедийное и аудиооборудование.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: цифровые образовательные ресурсы, а также используется переносное и / или стационарное мультимедийное оборудование (экран, ноутбук, проектор, колонки).

Для семинарских занятий используются аудитории оснащенные обычной доской, партами, переносным мультимедийным и аудиооборудованием (в случае необходимости).

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

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

Успешное изучение курса требует от обучающихся посещения лекций, активной работы на семинарах, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с базовыми учебниками, основной и дополнительной литературой. Запись лекции – одна из форм активной работы студентов, требующая навыков и умения кратко, схематично, последовательно и логично фиксировать основные положения, выводы, обобщения, формулировки. Последующая работа над текстом лекции воскрешает в памяти ее содержание, позволяет развивать экономическое мышление. В конце лекции преподаватель оставляет время (5 минут) для того, чтобы студенты имели возможность задать уточняющие вопросы по изучаемому материалу.

Основным методом обучения является самостоятельная работа студентов с учебно-методическими материалами, научной литературой. При изучении дисциплины необходимо изучить вопросы, которые преподаватель вынес на самостоятельное изучение, быть готовым к обсуждению этих вопросов. Дискуссия – коллективная форма устного представления информации. Обычно дискуссию готовит один или несколько человек, представляющих основные вопросы темы и точки зрения.

Остальные участники дискуссии высказывают свои мнения и суждения. Дискуссию организует ведущий (чаще преподаватель) в обязанность которого входит предоставление слова разным участникам, сдерживание эмоциональных реакций участников и подведение итогов обсуждения.

К промежуточной аттестации необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. После этого у обучающегося должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и семинарских занятиях позволит успешно освоить дисциплину.

В случае применения при обучении 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 (система дистанционного обучения Moodle, 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 электронной почты, социальных сетей, системы дистанционного обучения Moodle 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.