

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Факультет журналистики

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

Иванов А.Г.

2017г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.01.01 Теория и практика распространения издательской продукции
(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки/специальность 42.04.03 Издательское дело
(код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность (профиль) /специализация

Продвижение и распространение издательской продукции
(наименование направленности (профиля) специализации)

Программа подготовки академическая
(академическая /прикладная)

Форма обучения очная
(очная, очно-заочная, заочная)

Квалификация (степень) выпускника магистр
(бакалавр, магистр, специалист)

Краснодар 2017

Рабочая программа дисциплины Б1.В.ДВ.01.01 «Теория и практика распространения издательской продукции» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 42.04.03 Издательское дело, профиль (направленность) «Продвижение и распространение издательской продукции»

Программу составил(и):

Хлопунова О.В., доцент, канд. филол. наук


подпись

Рабочая программа дисциплины Б1.В.ДВ.01.01 «Теория и практика распространения издательской продукции» утверждена на заседании кафедры (разработчика) издательского дела и медиатехнологий протокол № 12 от «31» мая 2017 года.

зав. кафедрой издательского дела и медиатехнологий Абрамова Г.А.



Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры (выпускающей) издательского дела и медиатехнологий протокол № 12 от «31» мая 2017 года

зав. кафедрой издательского дела и медиатехнологий Абрамова Г.А.



Утверждена на заседании учебно-методической комиссии факультета журналистики

Протокол № 07-17 от «21» июня 2017 года

Председатель УМК факультета журналистики Патюкова Р.В.



Эксперты:

Сомова Е.Г., доктор филол. наук, профессор кафедры электронных СМИ и новых медиа Кубанского государственного университета

Щербакова Н.И., канд. филол. наук, доцент кафедры журналистики и медиакommunikаций Кубанского социально-экономического института

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля).

1.1 Цель освоения дисциплины.

Цель дисциплины – изучения современных методов распространения издательской продукции и формирование навыков предпринимательской, организационно-управленческой и ассортиментно-товароведческой деятельности.

1.2 Задачи дисциплины:

- изучение основ предпринимательства в книжном деле;
- усвоение особенностей книгоиздательского бизнеса в России;
- выявление технологий бизнеса в книжной торговле;
- формирование навыков работы с ассортиментом книжного магазина;
- изучение процесс автоматизации и логистики в издательской сфере.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Теория и практика распространения издательской продукции» относится к вариативной части Блока 1 "Дисциплины по выбору" учебного плана. Она тесно связана с дисциплинами, изученными обучающимися в процессе обучения по программе бакалавриата, а также на 1 курсе магистратуры по направлению «Издательское дело» – «Логистика», «Менеджмент в издательском деле», «Маркетинг в издательском деле», «Экономика издательского дела» и т.д. Данная дисциплина является одной из наиболее важных при обучении по профилю «Продвижение и распространение издательской продукции» и способствует формированию необходимых профессиональных навыков для осуществления издательской деятельности.

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

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций: ОК-2, ПК-13, ПК-14.

№ п.п	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ОК 2	готовностью действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	Основ предпринимательства в книжном деле; особенности книгоиздательского бизнеса в России	Действовать в нестандартных ситуациях нести социальную и этическую ответственность за принятые решения	Технологиями бизнеса в книжной торговле; процессом автоматизации и логистики в издательской; навыками работы с ассортиментом книжного магазина
2.	ПК 13	способностью использовать современные технологии в	Основные формы и методы торговли книгами; особен	Управлять логистическими цепями в книжном	Навыками работы с аппаратным обеспечением; управле

№ п.п	Индекс компетен- ции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
		процессе распространения всех видов издательской продукции	ности работы с ассортиментными группами	бизнесе	ния ассортимента
3.	ПК 14	способностью управлять ассортиментом предприятия распространения издательской продукции и организовывать работу отделов реализации издающих организаций и подразделений предприятий распространения издательской продукции	Основные характеристики книжного рынка; каналы распространения издательской продукции; типовые организационные формы	Использовать основные инструменты издательского маркетинга; анализировать современные тенденции в книгоиздании	Методикой формирования ассортимента; организации оптовой и розничной торговли; продвижения издательской продукции

2. Структура и содержание дисциплины.

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице:

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры (часы)			
		В			
Контактная работа, в том числе:					
Аудиторные занятия (всего):	24	24	-	-	-
Занятия лекционного типа	-	-	-	-	-
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	24	24	-	-	-
Лабораторные занятия	-	-	-	-	-
Иная контактная работа:					
Контроль самостоятельной работы (КСР)	-	-	-	-	-
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3	0,3	-	-	-
Самостоятельная работа, в том числе	48	48	-	-	-
Проработка учебного (теоретического) материала	20	20	-	-	-
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	10	10	-	-	-
Реферат	4	4	-	-	-
Коллоквиум	6	6	-	-	-

Подготовка к текущему контролю		8	8	-	-	-
Контроль:						
Подготовка к экзамену		35,7	35,7	-	-	-
Общая трудоемкость	час.	108	108	-	-	-
	В том числе контактная работа	24,3	24,3	-	-	-
	зач. ед.	3	3	-	-	-

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам (темам) дисциплины. Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в семестре В:

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
1	2	3	4	5	6	7
1.	Предпринимательство в книжном бизнесе. Особенности книжного бизнеса в России	12	-	4	-	8
2.	Основы предпринимательской деятельности на книжном рынке. Каналы книгораспространения	12	-	6	-	8
3.	Технология книготоргового бизнеса. Организация торгового бизнеса	12	-	6	-	8
4.	Ассортимент книжного магазина	12	-	2	-	8
5.	Автоматизация в книжном бизнесе	12	-	2	-	8
6.	Логистика в книготорговле	12	-	4	-	8
	<i>Итого по дисциплине:</i>		-	24	-	48

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины:

2.3.1 Занятия лекционного типа.

Не предусмотрены

2.3.2 Занятия семинарского типа.

№	Наименование раздела (темы)	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Предпринимательство в книжном бизнесе. Особенности книжного бизнеса в России	Понятие бизнеса. Издержки, доход и прибыль. Понятие «фирма»: филиал, представительство, дочерняя и зависимая фирма. Книжный бизнес: основные характеристики, каналы распространения, типовые организационные формы.	Коллоквиум, реферат, опрос по ключевым вопросам темы
2.	Основы предпринимательской деятельности на книжном рынке. Каналы книго-	Конкуренция, коммерция и культура в книжном бизнесе. Частное и государственное предпринимательства в книготорговле. Маркетинг в книжной торговле и его основные инструменты.	Коллоквиум, реферат, опрос по ключевым вопросам темы

	распространения	Книжная торговля и ярмарки. Изучение спроса на книжную продукцию, организация исследования. Ярмарки: зарубежные и российские. Место рекламы в книготорговле. Каналы книгораспространения, их виды.	
3.	Технология книготоргового бизнеса. Организация торгового бизнеса	Формы и методы книготорговли. Расположение и услуги розничного магазина. Оптовая продажа. Связь издательств и книжных магазинов. Независимые магазины и сети, клубы. Размещение товара в зале	Коллоквиум, реферат, опрос по ключевым вопросам темы
4.	Ассортимент книжного магазина	Понятие и особенности формирования. Специальный тематический профиль. Особенности работы с ассортиментными группами, в т.ч. «залежалым» товаром	Коллоквиум, реферат, опрос по ключевым вопросам темы
5.	Автоматизация в книжном бизнесе	Роль автоматизации и процесс ее формирования. Аппаратное обеспечение. Интернет-торговля и ее перспективы. Стандартизация.	Коллоквиум, реферат, опрос по ключевым вопросам темы
6.	Логистика в книготорговле	Структура логистики в книжном бизнесе. Управление логистическими цепями в книжном бизнесе	Коллоквиум, реферат, опрос по ключевым вопросам темы

2.3.3 Лабораторные занятия.

Не предусмотрены

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Не предусмотрены

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

Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов. (Составитель – Кожанова В.Ю., канд.филол.наук, доцент КубГУ) – Краснодар: КубГУ, 2017.

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1	Проработка учебного (теоретического) материала	1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ресурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56322. 2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56327.
2	Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ресурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56322.

		2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56327 .
3	Подготовка к коллоквиуму	1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ресурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56322 . 2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56327 .
4	Подготовка и написание реферата	1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ресурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56322 . 2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/56327 .

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии.

При изучении дисциплины «Теория и практика распространения издательской продукции» используется образовательная технология – коллоквиум.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.

Примерные темы для коллоквиумов:

Экономика и бизнес в издательском деле

1. Понятие «бизнес». Издержки, доход и прибыль;

2. Фирма, филиал, представительство, дочерняя и зависимая фирма;
3. Объединение фирм и совместное предприятие;
4. Каналы распространения издательской продукции;
5. Типовые организационные формы в книгораспространении.

Книжный маркетинг

1. Конкуренция на современном издательском рынке: основные тенденции;
2. Коммерция и культура: допустимое и недопустимое при завоевании рынка;
3. Частное и государственное предпринимательство в книготорговле: противодействие или взаимодействие?
4. Инструменты книжного маркетинга: эффективные & устаревшие;
5. Тенденции читательского спроса: каким должен быть ассортимент успешного издательства?

Разработка успешной маркетинговой стратегии издательства

1. Изучение читательского спроса: методы, организация, анализ;
2. Формирование ассортимента;
3. Создание точки сбыта: организация работы, помещения, расположение товара и т.д.;
4. Продвижение компании и товара: эффективные технологии.

Перечень тем для рефератов:

1. Книжный рынок – рынок специализированных товаров и услуг.
2. Рынок электронных книг: состояние и перспективы развития.
3. Инновационные методы продвижения книжной продукции.
4. Массмедиа как отрасль национальной экономики.
5. Законы спроса и предложения.
6. Особенности книжного рынка.
7. Работа с персоналом и управление качеством в издательском деле.
8. Стратегическое планирование. Маркетинговая стратегия. Бизнес-план.
9. Ценообразование в издательской сфере.
10. Организация сбыта книжной продукции.
11. Типовые решения по распространению книг.
12. Методы реализации книжной продукции.
13. Прямой маркетинг.
14. Алгоритм продаж в розничном магазине.
15. Способы увеличения продаж с помощью Интернета.
16. Розничный магазин: система продаж.
17. Рекламная кампания издательства.
18. Прибыльность и рентабельность в издательской деятельности.
19. Организационная структура издательской деятельности.
20. Особенности распространения специфических видов книжной продукции.
21. Каналы книгораспространения.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

Вопросы к экзамену:

1. Особенности рынка издательской продукции
2. Современный российский рынок: проблемы и перспективы
3. Книжная торговля как форма предпринимательства
4. История развития книжного рынка в России и за рубежом

5. Правовые формы предпринимательства в сфере книгораспространения
6. Взаимодействие с поставщиками продукции
7. Взаимодействие с партнерами
8. Закон спроса и предложения
9. Доход, издержки, прибыль в сфере распространения издательской продукции
10. Издательская себестоимость и отпускная цена издания
11. Методы исследования рынка издательской продукции
12. Исследования читательских интересов и потребностей
13. Организация сбыта и товарной политики
14. Планирование реализации и товарного покрытия
15. Ассортимент книжного магазина
16. Специфика формирования ассортимента
17. Работа с различными ассортиментными группами
18. Книгоиздательский бизнес: сущность и основные характеристики
19. Каналы распространения издательской продукции
20. Типовые организационные формы, характерные для современного книжного бизнеса
21. Конкуренция на современном издательском рынке: основные тенденции
22. Частое предпринимательство в книготорговле
23. Государственное предпринимательство в книготорговле
24. Инструменты маркетинга в издательской сфере
25. Реклама как метод продвижения книг на рынок
26. ПР как часть кампании по продвижению организации и товара
27. Книжные ярмарки в России и мире
28. Исследование спроса: методы, оценка результатов
29. Организация розничной продажи
30. Организация оптовой продажи
31. Деловое взаимодействие: закупщики, партнеры, клиенты и т.д.
32. Автоматизация в книготорговле
33. Интернет как канал продвижения издательской продукции
34. Методы организации продвижения в сети Интернет
35. Логистика в издательской сфере
36. Логистические цепи в издательском бизнесе
37. Инновационные методы продвижения издательской продукции
38. SMM как эффективный инструмент книжного маркетинга
39. Эффективные стратегии продвижения книжной продукции современных издательств (на примере)
40. Разработка стратегии продвижения и распространения издательской продукции.
41. Прямая торговля по каталогам и личные продажи
42. Факторы, оказывающие влияние на реализацию книжной продукции
43. Маркетинг как неотъемлемая составляющая в книгораспространении
44. Буктрейлеры в продвижении издательской продукции (виды и этапы создания)
45. Реклама, связи с общественностью в продвижении издательской продукции. Опыт российских издательств (на примере конкретных издательств).
46. Распределительные центры: мировой опыт и российская практика
47. Букинистическая интернет-торговля
48. Контент-маркетинг в деятельности современного издательства
49. Управление процессом распространения издательской продукции
50. Интернет-продажи
51. Особенности книжного рынка Краснодара.
52. Независимые книжные магазины в Краснодаре.
53. Книжные сети в регионе.

54. Книжные клубы Краснодара и России и их особенности

Экзаменационные билеты с присвоенными им порядковыми номерами утверждаются на заседании кафедры издательского дела, стилистики и медиаиндустрии и подписываются заведующим кафедрой. Каждый экзаменационный билет включает 2 теоретических вопроса.

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования

«Кубанский государственный университет»

факультет журналистики

кафедра издательского дела и медиатехнологий

2017/2018 учебный год

Направление подготовки 42.04.03 Издательское дело

индекс, наименование

Дисциплина «Теория и практика распространения издательской продукции»
(6 курс, ОФО)

Экзаменационный билет № 1

Вопрос 1. Особенности рынка издательской продукции

Вопрос 2. Исследование спроса: методы, оценка результатов

Преподаватель: Хлопунова О.В., доцент, канд. филол. наук _____

Утверждено на заседании кафедры « » _____ 2017 г., протокол № ____

И.о. зав. кафедрой издательского дела

и медиатехнологий _____

Г.А. Абрамова

Оценка знаний производится по 4-х балльной системе и на основании критериев, определенных в соответствующих документах по регламентации учебного процесса в вузах:

- оценку **«отлично»** заслуживает студент, показавший:
 - всесторонние и глубокие знания программного материала учебной дисциплины; изложение материала в определенной логической последовательности, литературным языком, с использованием современных научных терминов;
 - освоившему основную и дополнительную литературу, рекомендованную программой, проявившему творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании усвоенных знаний;
 - полные, четкие, логически последовательные, правильные ответы на поставленные вопросы, способность делать обоснованные выводы;
 - умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи и развитии; сформированность необходимых практических навыков работы с изученным материалом.
- оценку **«хорошо»** заслуживает студент, показавший:
 - систематический характер знаний и умений, способность к их самостоятельному применению и обновлению в ходе последующего обучения и практической деятельности;
 - достаточно полные и твердые знания программного материала дисциплины, правильное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых явлений (процессов);
 - последовательные, правильные, конкретные, без существенных неточностей ответы на поставленные вопросы; уверенность при ответе на дополнительные вопросы;

- знание основной рекомендованной литературы; умение достаточно полно анализировать факты, события, явления и процессы, применять теоретические знания при решении практических задач;

• оценку **«удовлетворительно»** заслуживает студент, показавший:

- знания основного программного материала по дисциплине в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности;

- знакомому с основной рекомендованной литературой;

- допустившему неточности и нарушения логической последовательности в изложении программного материала в ответе на экзамене, но в основном обладающему необходимыми знаниями и умениями для их устранения при корректировке со стороны экзаменатора;

- продемонстрировавшему правильные, без грубых ошибок ответы на поставленные вопросы, несущественные ошибки;

- проявившему умения применять теоретические знания к решению основных практических задач, ограниченные навыки в обосновании выдвигаемых предположений и принимаемых решений; затруднения при выполнении практических работ; недостаточное использование научной терминологии; несоблюдение норм литературной речи;

• оценка **«неудовлетворительно»** ставится студенту, обнаружившему:

- существенные пробелы в знании основного программного материала по дисциплине;

- отсутствие знаний значительной части программного материала; непонимание основного содержания теоретического материала; неспособность ответить на уточняющие вопросы; отсутствие умения научного обоснования проблем; неточности в использовании научной терминологии;

- неумение применять теоретические знания при решении практических задач, отсутствие навыков в обосновании выдвигаемых предположений и принимаемых решений;

- допустившему принципиальные ошибки, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данной дисциплине.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в печатной форме увеличенным шрифтом,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).

5.1 Основная литература:

1. Клепик М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета [Электронный ресурс] — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 88 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/56322>.
2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/56327>.

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань» и «Юрайт».

5.2 Дополнительная литература:

1. Эриашвили Н.Д. Книгоиздание. Менеджмент. Маркетинг : учебное пособие / Н.Д. Эриашвили. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 302 с. - ISBN 978-5-238-01485-2; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436699>.
2. Хлопунова О.В. Современные тенденции в издательском деле и полиграфии [Текст] : (учебно-методическое пособие) / авт.-сост. О. В. Хлопунова ; Федеральное агентство по образованию Рос. Федерации, гос. образоват. учреждение высшего проф. образования "Кубанский гос. ун-т", Фак. журналистики. - Краснодар : [Кубанский государственный университет], 2011.— 40 экз.
3. Продажи и управление продажами: учебное пособие. М.: Юнити-Дана, 2015: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=114548.

5.3. Периодические издания:

Не требуется

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).

не требуется

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

Предполагает изучение литературы по курсу и подготовку практических заданий, подготовку к сдаче зачета и экзамена. Программа самостоятельного изучения курса обеспечена методическими материалами – Кожанова В.Ю. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов. – Краснодар, 2017

Методические указания к самостоятельной работе студентов

Самостоятельная работа - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю, опытом творческой, исследовательской деятельности. Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

В процессе самостоятельной работы студент приобретает навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления, саморефлексии и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

Выполняя самостоятельную работу под контролем преподавателя

студент должен:

☐ освоить минимум содержания, выносимый на самостоятельную работу студентов и предложенный преподавателем в соответствии с Государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования по данной дисциплине.

☐ планировать самостоятельную работу в соответствии с графиком самостоятельной работы, предложенным преподавателем.

☐ самостоятельную работу студент должен осуществлять в организационных формах, предусмотренных учебным планом и рабочей программой преподавателя.

☐ выполнять самостоятельную работу и отчитываться по ее результатам в соответствии с графиком представления результатов, видами и сроками отчетности по самостоятельной работе студентов.

студент может:

сверх предложенного преподавателем (при обосновании и согласовании с ним) и минимума обязательного содержания, определяемого ГОС ВО по данной дисциплине:

☐ самостоятельно определять уровень (глубину) проработки содержания материала;

☐ предлагать дополнительные темы и вопросы для самостоятельной проработки;

☐ в рамках общего графика выполнения самостоятельной работы предлагать обоснованный индивидуальный график выполнения и отчетности по результатам самостоятельной работы;

☐ предлагать свои варианты организационных форм самостоятельной работы;

☐ использовать для самостоятельной работы методические пособия, учебные пособия, разработки сверх предложенного преподавателем перечня;

☐ использовать не только контроль, но и самоконтроль результатов самостоятельной работы в соответствии с методами самоконтроля, предложенными преподавателем или выбранными самостоятельно.

Самостоятельная работа студентов должна оказывать важное влияние на формирование личности будущего специалиста, она планируется студентом самостоятельно. Каждый студент самостоятельно определяет режим своей работы и меру труда, затрачиваемого на овладение учебным содержанием по каждой дисциплине. Он выполняет внеаудиторную работу по личному индивидуальному плану, в зависимости от его подготовки, времени и других условий.

Изучение дисциплины осуществляется в форме учебных занятий под руководством профессорско-преподавательского состава кафедры и самостоятельной подготовки обучающихся. Основными видами учебных занятий по изучению данной дисциплины являются: практическое занятие; консультация преподавателя (индивидуальная, групповая). При проведении учебных занятий используются элементы классических и современных педагогических технологий.

Предусматриваются следующие формы работы обучающихся:

- чтение и конспектирование рекомендованной литературы;
- проведение практических занятий
- написание рефератов

- подготовка к коллоквиумам.

Практические занятия (ПЗ).

Практические занятия являются также аудиторными, проводятся в виде семинаров по заранее известным темам и предполагают не только обязательную предварительную подготовку, но и активное включение в семинар с помощью современных методов обучения. Они предназначены для более глубокого изучения определенных аспектов лекционного материала и обучения решению проблемных вопросов на практике.

Данный вид занятий предназначен для проведения текущего контроля успеваемости студентов, а также контроля самостоятельной (внеаудиторной) работы в форме опросов, оценки рефератов, презентаций. Время на подготовку к семинарским занятиям предоставляется студенту в соответствии графиком самостоятельной работы.

Внеаудиторная работа предполагает выполнение индивидуальных и групповых заданий по дисциплине, а также самостоятельную работу студентов. Индивидуальные занятия предполагают работу каждого студента по индивидуальному (групповому) заданию и личный устный/письменный отчет и презентацию результатов группе и преподавателю во время практических занятий.

Выполнение индивидуальных занятий не является аудиторным. Самостоятельная работа является внеаудиторной и предназначена для самостоятельного ознакомления студента с определенными разделами курса по рекомендованным преподавателем источникам.

Контроль текущей успеваемости осуществляется с помощью опросов (письменных, устных); по результатам выполнения обучающимися индивидуальных заданий; по результатам отчета обучающихся в ходе индивидуальной консультации преподавателя. Предлагается использовать интерактивные формы занятий: коллоквиум, реферат, с использованием презентаций.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).

8.1 Перечень информационных технологий.

Не требуется

8.2 Перечень необходимого программного обеспечения.

1. Microsoft MicrosoftWindows 8, 10 "№73–АЭФ/223-ФЗ/2017 Соглашение Microsoft ESS 72569510"XX.11.2017 "Операционная система (Интернет, просмотр видео, запуск прикладных программ)"

2. Microsoft MicrosoftOfficeProfessionalPlus "№73–АЭФ/223-ФЗ/2017 Соглашение Microsoft ESS 72569510"XX.11.2017Текстовый редактор, табличный редактор, редактор презентаций, СУБД, дополнительные офисные инструменты, клиент электронной почты

8.3 Перечень необходимых информационных справочных систем:

1. ЭБС Издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/> ООО Издательство «Лань» Договор № 288 от 30 ноября 2016 г.

2. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru ООО «Директ-Медиа» Договор № 3011/2016/1 от 30 ноября 2016г.

3. ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru> ООО Электронное издательство «Юрайт» Договор № 3011/2016 от 30 ноября 2016 г.

4. ЭБС Издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/> ООО Издательство «Лань» Договор № 99 от 30 ноября 2017 г.

5. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» www.biblioclub.ru ООО «Директ-Медиа» Договор № 0811/2017/3 от 08 ноября 2017 г.

6. ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru> ООО «Электронное издательство «Юрайт» Договор №0811/2017/2 от 08 ноября 2017 г.

7. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com ООО «ЗНАНИУМ» Договор № 1812/2017 от 18 декабря 2017 г.

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащённость
1.	Практические занятия	№ 302 Учебная мебель; проектор – 1 шт.; доска учебная; №404 Комплект учебной мебели, доска учебная; № 304 Комплект учебной мебели, доска учебная
2.	Групповые (индивидуальные) консультации	№ 202 Учебная мебель; проектор – 1 шт.; доска учебная
3.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	№ 202 Учебная мебель; проектор – 1 шт.; доска учебная
4.	Самостоятельная работа	№ 401 Учебная мебель, экран – 1 шт.; проектор – 1 шт., ПЭВМ учебный – 10 шт. с доступом к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную базу;

ОТЗЫВ

на рабочую программу по дисциплине
«Теория и практика распространения издательской продукции»
по направлению 42.04.03 Издательское дело, форма обучения ОФО,
квалификация выпускника – магистр

Автор – канд. филол. наук, доцент
кафедры издательского дела и медиатехнологий

Хлопунова О.В.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 42.04.03 Издательское дело (бакалавриат), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации «28» августа 2015 года № 905 и в полной мере соответствует заданным требованиям.

При изучении дисциплины «Теория и практика распространения издательской продукции» студенты познают современные методы распространения издательской продукции и приобретают навыки предпринимательской, организационно-управленческой и ассортиментно-товароведческой деятельности. Указанные в содержании разделы обеспечивают полноценное изучение данной сферы издательской деятельности.

В рабочей программе предусмотрены технологии обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья, а также для самостоятельной работы студентов. Используются разнообразные образовательные технологии.

Рабочая программа рекомендуется для использования в высших учебных заведениях.

Е.Г. Сомова, докт. филол. наук, профессор кафедры
электронных СМИ и новых медиа
Кубанского государственного университета



РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу по дисциплине
«Теория и практика распространения издательской продукции»
по направлению 42.04.03 Издательское дело, форма обучения ОФО,
квалификация выпускника – магистр

Автор – канд. филол. наук, доцент
кафедры издательского дела и медиатехнологий

Хлопунова О.В.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 42.04.03 Издательское дело (бакалавриат), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации «28» августа 2015 года № 905 и в полной мере соответствует заданным требованиям.

Данная дисциплина является одной из наиболее важных при обучении по профилю «Продвижение и распространение издательской продукции» и способствует формированию необходимых профессиональных навыков для осуществления издательской деятельности.

В процессе обучения студенты приобретают способности использовать информационные технологии и программное обеспечение в редакционно-издательской деятельности, обеспечивать внедрение инновационных технологий в издательскую деятельность. Изучаются формы и методы книготорговли, инновационные методы продвижения и распространения книг в условиях современного книжного рынка России. В числе прочего, обучающиеся узнают методику формирования ассортимента книжного магазина, использования автоматизации в издательском бизнесе, основы логистики.

Применение таких образовательных технологий, как «круглый стол», «мозговой штурм», коллоквиум обеспечивает эффективность процесса

обучения. Указанная литература и темы рефератов позволят студентам самостоятельно совершенствовать познания в данной сфере, проводить научные исследования и использовать полученные знания при подготовке выпускной квалификационной работы.

Н.И. Щербакова, доц. кафедры
журналистики и медиакоммуникаций
Кубанского социально-экономического института



A handwritten signature in blue ink, likely belonging to N.I. Shcherbakova, written over the official stamp.