

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Кубанский государственный университет»  
Факультет журналистики

УТВЕРЖДАЮ:  
Проректор по учебной работе,  
высшего образования – первый  
профессор \_\_\_\_\_ Хагуров Т.А.  
\_\_\_\_\_ мая \_\_\_\_\_ 2020 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**  
**Б1.В.01 Теория и практика распространения издательской продукции**  
*(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)*

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

**Направленность (профиль): Редакционно-издательская деятельность**  
*(наименование направленности (профиля) специализации)*

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

**Квалификация выпускника: магистр**  
*(бакалавр, магистр, специалист)*

Краснодар 2020

Рабочая программа дисциплины «Б1.В.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, направленность (профиль) «Редакционно-издательская деятельность»

Программу составил(и):  
Ищенко Д.С., канд. филол. наук, доцент

  
\_\_\_\_\_ подпись

Рабочая программа дисциплины «Б1.В.01 Теория и практика распространения издательской продукции» утверждена на заседании кафедры издательского дела, стилистики и медиаиндустрии протокол № 9 от «27» мая 2020 г.  
Заведующий кафедрой (разработчик) Абрамова Г.А.

  
\_\_\_\_\_ подпись

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры издательского дела, стилистики и медиаиндустрии протокол № 9 от «27» мая 2020 г.  
Заведующий кафедрой (выпускающей) Абрамова Г.А.

  
\_\_\_\_\_ подпись

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии факультета журналистики протокол № 12-20 от «28» мая 2020 г.  
Председатель УМК факультета Хлопунова О.В.

  
\_\_\_\_\_ подпись

Рецензенты:

Остапенко В.А., ген. директор ООО «Кубаньпечать»

Мальцева Р.И., д-р филол. наук, проф., и.о. заведующего кафедрой электронных средств массовой информации и новых медиа ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

## 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 части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана.

### 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 универсальных компетенций (УК-1)

№ п.п.	Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции		
		знает	умеет	владеет
1.	УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	Знает принципы критического и системного мышления, анализа проблемных ситуаций, особенности системного подхода.	Умеет на основе критического анализа упорядочивать, сравнивать, оценивать явления, вырабатывать стратегию действий	Владеет навыками абстрактного мышления и применения логических операций в решении профессиональных задач

## 2. Структура и содержание дисциплины

### 2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

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

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры (часы)			
<b>Контактная работа, в том числе:</b>	<b>8,3</b>	<b>8,3</b>			
Аудиторные занятия (всего):	8	8			
Занятия лекционного типа	-	-			
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	8	8			
Лабораторные занятия	-	-			

<b>Иная контактная работа:</b>					
Контроль самостоятельной работы (КСР)		-	-		
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3	0,3		
<b>Самостоятельная работа, в том числе</b>		91	91		
Проработка учебного (теоретического) материала		37	37		
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)		37	37		
Реферат		4	4		
Коллоквиум		4	4		
Подготовка к текущему контролю		9	9		
<b>Контроль:</b>					
Подготовка к экзамену		8,7	8,7		
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>час.</b>	108	108		
	<b>в том числе контактная работа</b>	8,3	8,3		
	<b>зач. ед</b>	3	3		

## 2.2 Структура дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 3 семестре (заочная форма)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Предпринимательство в книжном бизнесе. Особенности книжного бизнеса в России	17	-	2	-	15
2.	Основы предпринимательской деятельности на книжном рынке. Каналы книгораспространения	17	-	1	-	15
3.	Технология книготоргового бизнеса. Организация торгового бизнеса	17	-	1	-	15
4.	Ассортимент книжного магазина	16	-	1	-	15
5.	Автоматизация в книжном бизнесе	16	-	1	-	15
6.	Логистика в книготорговле	18	-	2	-	16
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>		-	8	-	91
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3				
	Подготовка к текущему контролю	9				
	Общая трудоемкость по дисциплине	108				

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/ доклад- презентация/ сообщение
2.	Основы предпринимательской деятельности на книжном рынке. Каналы книгораспространения	Конкуренция, коммерция и культура в книжном бизнесе. Частное и государственное предпринимательства в книготорговле. Маркетинг в книжной торговле и его основные инструменты. Книжная торговля и ярмарки. Изучение спроса на книжную продукцию, организация исследования. Ярмарки: зарубежные и российские. Место рекламы в книготорговле. Каналы книгораспространения, их виды.	Коллоквиум, реферат/ доклад- презентация/ сообщение
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/ доклад- презентация/ сообщение проект
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 реферат/ доклад- презентация/ сообщение
5.	Автоматизация в книжном бизнесе	Роль автоматизации и процесс ее формирования. Аппаратное обеспечение. Интернет-торговля и ее перспективы. Стандартизация.	Коллоквиум, реферат/ доклад- презентация/ сообщение
6.	Логистика в книготорговле	Структура логистики в книжном бизнесе. Управление логистическими цепями в книжном бизнесе	Коллоквиум, реферат/ доклад- презентация/ сообщение

### 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	<p>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: <a href="https://e.lanbook.com/book/56322">https://e.lanbook.com/book/56322</a>.</p> <p>2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/56327">https://e.lanbook.com/book/56327</a>.</p>
2	Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	<p>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: <a href="https://e.lanbook.com/book/56322">https://e.lanbook.com/book/56322</a>.</p> <p>2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/56327">https://e.lanbook.com/book/56327</a>.</p>
3	Подготовка к коллоквиуму	<p>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: <a href="https://e.lanbook.com/book/56322">https://e.lanbook.com/book/56322</a>.</p> <p>2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/56327">https://e.lanbook.com/book/56327</a>.</p>
	Подготовка и написание реферата	<p>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: <a href="https://e.lanbook.com/book/56322">https://e.lanbook.com/book/56322</a>.</p> <p>2. Голова А.Г. Управление продажами: Учебник [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон.дан. — Москва : Дашков и К, 2015. — 280 с. — Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/56327">https://e.lanbook.com/book/56327</a>.</p>

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,
- в форме аудиофайла,

– в печатной форме на языке Брайля.

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,

– в форме аудиофайла.

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.

## **1. Оценочные и методические материалы**

### **4.1 Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «название дисциплины».

Оценочные средства включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме коллоквиума и **промежуточной аттестации** в форме вопросов экзамену.

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.

## Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	Предпринимательство в книжном бизнесе. Особенности книжного бизнеса в России	УК-1	Коллоквиум, реферат/ доклад- презентация/ сообщение	1-4
2	Основы предпринимательской деятельности на книжном рынке. Каналы книгораспространения	УК-1	Коллоквиум, реферат/ доклад- презентация/ сообщение	5-14, 19, 27, 41, 46-54
3	Технология книготоргового бизнеса. Организация торгового бизнеса	УК-1	Коллоквиум, реферат/ доклад- презентация/ сообщение проект	18, 20-23, 28-31, 33, 34, 40, 42-45
4	Ассортимент книжного магазина	УК-1	Коллоквиум, реферат/ доклад- презентация/ сообщение	15-17, 37-39
5	Автоматизация в книжном бизнесе	УК-1	Коллоквиум, реферат/ доклад- презентация/ сообщение	24-26, 32,
6	Логистика в книготорговле	УК-1	Коллоквиум, реферат/ доклад- презентация/ сообщение	35-36,

## Показатели, критерии и шкала оценки сформированных компетенций

Код и наименование компетенций	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания		
	пороговый	базовый	продвинутый
	Оценка		
	Удовлетворительно /зачтено	Хорошо/зачтено	Отлично /зачтено
УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию	Достаточно знает принципы критического и системного мышления, анализа проблемных ситуаций, особенности системного подхода.	В целом знает принципы критического и системного мышления, анализа проблемных ситуаций, особенности системного подхода.	Знает принципы критического и системного мышления, анализа проблемных ситуаций, особенности системного подхода.



действий	Достаточно умеет на основе критического анализа упорядочивать, сравнивать, оценивать явления, вырабатывать стратегию действий	В целом умеет на основе критического анализа упорядочивать, сравнивать, оценивать явления, вырабатывать стратегию действий	Умеет на основе критического анализа упорядочивать, сравнивать, оценивать явления, вырабатывать стратегию действий
	Достаточно владеет навыками абстрактного мышления и применения логических операций в решении профессиональных задач	В целом владеет навыками абстрактного мышления и применения логических операций в решении профессиональных задач	Владеет навыками абстрактного мышления и применения логических операций в решении профессиональных задач

**Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

*Перечень тем для рефератов/сообщений/ докладов-презентаций:*

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.

*Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством: УК-1.*

*Примерная тематика коллоквиума:*

Тема (раздел) дисциплины	Тема и вопросы коллоквиума
Предпринимательство в	<b>Экономика и бизнес в издательском деле</b>

книжном бизнесе. Особенности книжного бизнеса в России	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие «бизнес». Издержки, доход и прибыль;</li> <li>2. Фирма, филиал, представительство, дочерняя и зависимая фирма;</li> <li>3. Объединение фирм и совместное предприятие;</li> <li>4. Каналы распространения издательской продукции;</li> <li>5. Типовые организационные формы в книгораспространении.</li> </ol>
Основы предпринимательской деятельности на книжном рынке. Каналы книгораспространения	<p style="text-align: center;"><b>Книжный маркетинг</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конкуренция на современном издательском рынке: основные тенденции;</li> <li>2. Коммерция и культура: допустимое и недопустимое при завоевании рынка;</li> <li>3. Частное и государственное предпринимательство в книготорговле: противодействие или взаимодействие?</li> <li>4. Инструменты книжного маркетинга: эффективные &amp; устаревшие;</li> <li>5. Тенденции читательского спроса: каким должен быть ассортимент успешного издательства?</li> </ol>
Технология книготоргового бизнеса. Организация торгового бизнеса	<p style="text-align: center;"><b>Разработка успешной маркетинговой стратегии издательства</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изучение читательского спроса: методы, организация, анализ;</li> <li>2. Формирование ассортимента;</li> <li>3. Создание точки сбыта: организация работы, помещения, расположение товара и т.д.;</li> <li>4. Продвижение компании и товара: эффективные технологии.</li> <li>5. Расположение и услуги розничного магазина. Размещение товара в зале</li> <li>6. Оптовая продажа. Связь издательств и книжных магазинов.</li> <li>7. Независимые магазины и сети, клубы.</li> </ol>
Ассортимент книжного магазина	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие и особенности формирования.</li> <li>2. Специальный тематический профиль.</li> <li>3. Особенности работы с ассортиментными группами, в т.ч. «залежалым» товаром</li> </ol>
Автоматизация в книжном бизнесе	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Роль автоматизации и процесс ее формирования.</li> <li>2. Аппаратное обеспечение.</li> <li>3. Интернет-торговля и ее перспективы.</li> <li>4. Стандартизация.</li> </ol>
Логистика в книготорговле	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Структура логистики в книжном бизнесе.</li> <li>2. Управление логистическими цепями в книжном бизнесе</li> </ol>

*Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством: УК-1*

*Проект:*

В процессе нескольких лабораторных занятий студенты имеют возможность продемонстрировать полученные знания на практике. Предполагается деления курсы на группы, каждая из которых будет отвечать за разработку проекта конкретного

издательства. В результате каждая группа должна представить проект, в котором будет прописано следующее:

1. Название и структура вымышленного издательства;
2. Целевая аудитория;
3. Ассортиментные группы;
4. Описание ценовой политики;
5. Каналы распространения продукции;
6. Описание маркетинговой политики;
7. Перечень методов продвижения продукции;
8. Оперативный и стратегический планы;
9. План развития.

*Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством: УК-1*

**Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации  
(экзамен/зачет)**

Перечень вопросов 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. Частное 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

*Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством: УК-1*

## **4.2 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

### **4.1 Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания работы учащихся во время коллоквиума**

Коллоквиум (в переводе с латинского “беседа, разговор”) – форма учебного занятия, понимаемая как беседа преподавателя с учащимися с целью активизации знаний.

Коллоквиум проводится в середине семестра или после изучения раздела в форме опроса с билетами.

Коллоквиум — форма проверки и оценивания знаний учащихся в системе образования. Представляет собой мини-экзамен, проводимый в середине семестра и имеющий целью уменьшить список тем, выносимых на диф. зачёт.

Оценка, полученная на коллоквиуме, может влиять на оценку на диф. зачёте.

Коллоквиум может проводиться в устной и письменной форме.

Устная форма. Ответы оцениваются одновременно в традиционной шкале ("неудовлетворительно" — "отлично"). Билеты содержат как теоретические вопросы, так и задачи практического характера. На коллоквиум выносятся часть материала экзамена. Оценка за коллоквиум учитывается при выставлении финальной оценки за экзамен.

- **оценка «отлично»:** если студент выполняет полностью задания коллоквиума и без перерыва активно способствует процессу беседы; речь взаимосвязана, темп речи естественный; уместность выражений, безошибочные высказывания на протяжении всей беседы с достаточным количеством профессионально-ориентированной терминологии;

- **оценка «хорошо»:** студент выполняет задание достаточно эффективно, прерываясь и с продолжительными остановками способствует активному процессу беседы, выражения могут быть не взаимосвязаны, недостаточный быстрый темп речи;

- **оценка «удовлетворительно»:** дискуссионная тема раскрыта не полностью, студент выполнил задания дискуссионной темы поверхностно, в процессе беседы участвует реактивно,

речь с заминками, препятствующими пониманию; достаточно большое количество ошибок в терминологии;

- **оценка «неудовлетворительно»:** речевой вклад очень короткий, высказывания не ясны, у студента трудности в участии в беседе, основное высказывание непонятно в связи с большим количеством ошибок в речи.

#### **4.2 Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания работы учащихся по подготовке проекта**

Оценивается : зачтено/незачтено

«Незачтено» выставляется в случае недостаточной проработки 3 и более пунктов проекта:

1. Название и структура вымышленного издательства;
2. Целевая аудитория;
3. Ассортиментные группы;
4. Описание ценовой политики;
5. Каналы распространения продукции;
6. Описание маркетинговой политики;
7. Перечень методов продвижения продукции;
8. Оперативный и стратегический планы;
9. План развития.

#### **4.3 Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания сообщения/доклада-презентации**

Этапы подготовки сообщения/ доклада:

1. Определение цели.
2. Подбор необходимого материала, определяющего содержание.
3. Составление плана, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.
4. Общее знакомство с литературой и выделение среди источников главного.
5. Уточнение плана, отбор материала к каждому пункту плана.
6. Композиционное оформление.
7. Заучивание, запоминание текста доклада, подготовки тезисов выступления.
8. Выступление.
9. Обсуждение.
10. Оценивание

Композиционное оформление – это его реальная речевая внешняя структура, в ней отражается соотношение частей выступления по их цели, стилистическим особенностям, по объёму, сочетанию рациональных и эмоциональных моментов, как правило, элементами композиции сообщения/ доклада являются: вступление, определение предмета выступления, изложение (опровержение), заключение.

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике.

Вступление должно содержать:

- название доклада;
- сообщение основной идеи;
- современную оценку предмета изложения;
- краткое перечисление рассматриваемых вопросов;
- интересную для слушателей форму изложения;
- акцентирование оригинальности подхода.

Выступление состоит из следующих частей:

Основная часть, в которой выступающий должен раскрыть суть темы, обычно строится по принципу отчёта. Задача основной части: представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели ознакомиться с материалами.

Заключение - это чёткое обобщение и краткие выводы по излагаемой теме.

Сообщение/ доклад должно/ен оцениваться по следующим критериям:

1. Степень раскрытия сущности вопроса:
  - а) соответствие содержания теме доклада;
  - б) полнота и глубина знаний по теме;
  - в) обоснованность способов и методов работы с материалом;
  - г) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

2. Обоснованность выбора источников:

а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

3. Соблюдение требований к оформлению:

а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы;

б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией;

в) соблюдение требований к объёму доклада.

**Оценка «5»** ставится, если выполнены все требования: тема раскрыта полностью, сформулированы выводы, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

**Оценка «4»** – основные требования выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём доклада; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

**Оценка «3»** – имеются существенные отступления от требований к оформлению. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании или при ответе на дополнительные вопросы; отсутствует вывод.

**Оценка «2»** – тема доклада не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы либо работа студентом не представлена.

**Презентация** дает возможность наглядно представить инновационные идеи, разработки и планы. Учебная презентация представляет собой результат самостоятельной работы студентов, с помощью которой они наглядно демонстрируют материалы публичного выступления перед аудиторией.

Компьютерная презентация – это файл с необходимыми материалами, который состоит из последовательности слайдов. Каждый слайд содержит законченную по смыслу информацию, так как она не переносится на следующий слайд автоматически в отличие от текстового документа. Студенту – автору презентации, необходимо уметь распределять материал в пределах страницы и грамотно размещать отдельные объекты. В этом ему поможет целый набор готовых объектов (пиктограмм, геометрических фигур, текстовых окон и т.д.).

Одной из основных программ для создания презентаций в мировой практике является программа PowerPoint компании Microsoft.

Первый слайд презентации должен содержать тему работы, фамилию, имя и отчество исполнителя, номер учебной группы, а также фамилию, имя, отчество, должность и ученую степень преподавателя.

На втором слайде целесообразно представить цель и краткое содержание презентации.

Последующие слайды необходимо разбить на разделы согласно пунктам плана работы.

На заключительный слайд выносятся самое основное, главное из содержания презентации.

Для визуального восприятия текст на слайдах презентации должен быть не менее 18 пт, а для заголовков – не менее 24 пт.

Макет презентации должен быть оформлен в строгой цветовой гамме. Фон не должен быть слишком ярким или пестрым. Текст должен хорошо читаться. Одни и те же элементы на разных слайдах должны быть одного цвета.

Пространство слайда (экрана) должно быть максимально использовано, за счет, например, увеличения масштаба рисунка. Кроме того, по возможности необходимо занимать верхние  $\frac{3}{4}$  площади слайда (экрана), поскольку нижняя часть экрана плохо просматривается с последних рядов.

Каждый слайд должен содержать заголовок. В конце заголовков точка не ставится. В заголовках должен быть отражен вывод из представленной на слайде информации. Оформление заголовков заглавными буквами можно использовать только в случае их краткости.

На слайде следует помещать не более 5-6 строк и не более 5-7 слов в предложении. Текст на слайдах должен хорошо читаться.

При добавлении рисунков, схем, диаграмм, снимков экрана (скриншотов) необходимо проверить текст этих элементов на наличие ошибок. Необходимо проверять правильность написания названий улиц, фамилий авторов методик и т.д.

**Оценка «зачтено»** ставится, если выполнены все требования: содержание раскрыто полностью, презентация структурно выстроена, оформлена в соответствии с требованиями.

**Оценка «незачтено»** – основные требования невыполнены: имеются неточности в содержании; отсутствует логическая последовательность; имеются значительные упущения в оформлении.

#### **4.4 Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания реферата**

Реферат готовится на основе анализа не менее 4-6 источников.

Во введении обосновывается выбор темы, актуальность и глубина рассматриваемой проблемы. В основной части реферата представляются концепции разных авторов, изложенные в анализируемых источниках. Автор реферата может использовать результаты собственных исследований.

Требования к оформлению реферата:

1. Оформление титульного листа, где указывается ВУЗ, кафедра, тема, кто выполнил, проверил.

2. План реферата (помещается на 2-й странице): введение, основное содержание, заключение, литература.

3. Основная часть.

4. Заключение или выводы по основным положениям работы.

5. Список литературы.

Список литературных источников (список библиографических описаний документов) оформляется по определенным правилам в соответствии с последними государственными стандартами:

- ГОСТ 7.1–2003. Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления.

- ГОСТ Р 7.0.5–2008. Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления.

- ГОСТ 7.82–2001. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая запись. Библиографическое описание электронных ресурсов. Общие требования и правила составления.

- ГОСТ Р 7.0.12–2011 Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая запись. Сокращение слов и словосочетаний на русском языке. Общие требования и правила.

- ГОСТ 7.11–2004. Библиографическая запись. Сокращение слов и словосочетаний на иностранных европейских языках.

#### **Критерии оценки реферата:**

##### **отметка «отлично»**

-содержателен;

-правильно структурирован;

-оформлен в соответствии с требованиями, предъявляемыми к работам такого типа.

##### **отметка «хорошо»**

- содержателен, но имеются недостаточно полно раскрытые пункты;

- есть недоработки в структуре;

-недочеты в оформлении, относительно с требованиями, предъявляемыми к работам такого типа.

##### **отметка «удовлетворительно»**

- недостаточно полно раскрыты структурные элементы;

- недоработки в структуре;

-ошибки в оформлении, относительно с требованиями, предъявляемыми к работам такого типа.

##### **отметка «неудовлетворительно»**

- не раскрыты структурные элементы;

- в структуре нарушена логика;

- ошибки в оформлении, относительно с требованиями, предъявляемыми к работам такого типа.

#### **4.5 Методические рекомендации определяющие процедуры оценивания на экзамене**

Итоговой формой контроля сформированности компетенций у обучающихся по дисциплине является экзамен. Студенты обязаны сдать экзамен в соответствии с расписанием и учебным планом

ФОС промежуточной аттестации состоит из вопросов к экзамену по дисциплине.

Экзамен по дисциплине преследует цель оценить работу студента за курс, получение теоретических знаний, их прочность, развитие творческого мышления, приобретение навыков самостоятельной работы, умение применять полученные знания для решения практических задач.

Форма проведения экзамена: устно (письменно).

Экзаменатору предоставляется право задавать студентам дополнительные вопросы по всей учебной программе дисциплины.

Результат сдачи экзамена заносится преподавателем в экзаменационную ведомость и зачетную книжку.

#### **Критерии оценки:**

**оценка «отлично»:** глубокие исчерпывающие знания всего программного материала, логически последовательные, полные, грамматически правильные и конкретные ответы на вопросы экзаменационного билета и дополнительные вопросы членов комиссии; использование в необходимой мере в ответах языкового материала, представленного в рекомендуемых учебных пособиях и дополнительной литературе.;

**оценка «хорошо»:** твёрдые и достаточно полные знания всего программного материала, последовательные, правильные, конкретные ответы на поставленные вопросы при свободном реагировании на замечания по отдельным вопросам;

**оценка «удовлетворительно»:** знание и понимание основных вопросов программы, наличие недочетов и незначительных ошибок при недостаточной способности их корректировки, наличие определенного количества (не более 50%) ошибок в освещении отдельных вопросов билета;

**оценка «неудовлетворительно»:** непонимание сущности излагаемых вопросов, грубые ошибки в ответе, неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы экзаменаторов.

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](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=114548).

### **5.3. Периодические издания:**

Не требуется

## **6. 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 предназначены 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.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

## **7. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

### **7.1 Перечень информационно-коммуникационных технологий**

Не требуется

### **7.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения**

2018-2019 Microsoft MicrosoftWindows 8, 10 «№73–АЭФ/223-ФЗ/2018  
СоглашениеMicrosoft ESS 72569510»XX.11.2018 «Операционная система  
(Интернет, просмотр видео, запуск прикладных программ)»

2018-2019 Microsoft Microsoft Office Professional Plus “№73–АЭФ/223-ФЗ/2018  
СоглашениеMicrosoft ESS 72569510»XX.11.2018Текстовый редактор, табличный редактор, редактор презентаций, СУБД, дополнительные офисные инструменты, клиент электронной почты.

### **7.3 Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

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

2. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru) ООО «Директ-Медиа» Договор № 0811/2017/3 от 08 ноября 2017 г.

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

4. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru> ООО «КноРус медиа» Договор № 61/223-ФЗ от 09 января 2018 г.

5. ЭБС «ZNANIUM.COM» [www.znanium.com](http://www.znanium.com) ООО «ЗНАНИУМ» Договор № 1812/2017 от 18 декабря 2017 г.

6. Справочно-правовая система «Консультант плюс» (<http://www.consultant.ru>).

7. Электронная библиотека система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru>).

## 8. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)

№	Вид работ	Наименование учебной аудитории, ее оснащенность оборудованием и техническими средствами обучения
1.	Практические занятия	№ 302 Учебная мебель; проектор – 1 шт.; доска учебная; №404 Комплект учебной мебели, доска учебная; № 304 Комплект учебной мебели, доска учебная Переносные мультимедийные системы (ноутбук, проектор)
2.	Групповые (индивидуальные) консультации	№ 202 Учебная мебель; проектор – 1 шт.; доска учебная Переносные мультимедийные системы (ноутбук, проектор)
3.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	№ 202 Учебная мебель; проектор – 1 шт.; доска учебная Переносные мультимедийные системы (ноутбук, проектор)
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; Переносные мультимедийные системы (ноутбук, проектор)