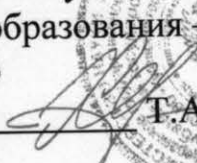


МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Факультет - экономический

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе  
качеству образования – первый  
проректор

  
Т.А. Хагуров

подпись

«31» мая 2024 г.



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### Б1.В.ДЭ.02.01 Маркетинг консалтинговых услуг и продуктов

*(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)*

Направление подготовки/специальность 38.04.02. Менеджмент  
*(код и наименование направления подготовки/специальности)*

Направленность (профиль) / специализация «Управление маркетингом в цифровой экономике»  
*(наименование направленности (профиля) / специализации)*

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

Квалификация магистр

Краснодар 2024

Рабочая программа дисциплины «Маркетинг консалтинговых услуг и продуктов» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент

Программу составил(и):

В.О. Покуль, к.э.н., доц \_\_\_\_\_

Рабочая программа дисциплины «B2B маркетинг» утверждена на заседании кафедры мировой экономики и менеджмента протокол № 6 от «17» апреля 2024 г.

Заведующий кафедрой мировой экономики и менеджмента

д.э.н., профессор Шевченко И.В. \_\_\_\_\_

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 10 от 17.05.2024.

Председатель УМК факультета

д.э.н., профессор Дробышевская Л.Н. \_\_\_\_\_

Рецензенты:

Ясько Б.А., доктор психологических наук, профессор кафедры организационной психологии и управления персоналом ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Диденко Д.А, генеральный директор ООО «Эир-лаб»

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

**1.1 Цель освоения дисциплины** заключается в формировании у обучающихся системного представления освоение магистрантами методов и инструментов маркетинга консалтинговых услуг и продуктов; ориентация лиц, имеющих начальную аналитико-экономическую подготовку, на углубленное изучение современных методологических подходов и методов, применяемых в процессе подготовки, принятия и реализации эффективных управленческих решений, расширении знаний по современным оптимизационным методам в маркетинге консалтинговых услуг и моделям прогнозирования, формировании навыков их практического применения в консалтинговых компаниях.

### 1.2 Задачи дисциплины

формирование знаний основных теоретических положений, концепций, методологических подходов, определяющих структуру и логику подготовки и реализации маркетинговых программ в консалтинговых компаниях с учетом особенностей консалтинговых услуг и продуктов;

формирование умений и навыков практики стратегического и тактического маркетинга с целью продвижения услуг и продуктов консалтинговых компаний в Интернете;

обоснования ключевых факторов успеха маркетинговых программ консалтинга ;

изучение методов сбора, анализа и интерпретации полученной в ходе исследования информации;

развитие навыков применения основных инструментальных средств и технологий сбора, анализа и представления маркетинговых исследований рынка консалтинговых услуг, формирование знаний методов проведения исследований в области менеджмента, умений и навыков обоснования актуальности избранной темы исследования с применением современных управленческих решений, моделей и алгоритмов их реализации

### 1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Маркетинг консалтинговых услуг и продуктов» относится к элективной части Блока 2 "Элективные дисциплины (модули)" учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 2 курсе по очной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет. Предшествующие дисциплины для изучения данной дисциплины: «Бизнес-модели и стратегическое управление», «Информационно-аналитические системы в менеджменте», «Теория и практика межкультурных коммуникаций», «Теория и методология современного маркетинга», «Организация предпринимательской деятельности и бизнес-планирование», «управление персоналом». Знания, полученные в процессе освоения дисциплины, послужат базой для изучения дисциплин «Управление изменениями в VUCA-мире», «Научно-исследовательский семинар», «Научно-исследовательская работа».

### 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 следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ИПК-3.1	<i>Знает</i> методы проведения деловых переговоров с использованием инструментов Интернет - маркетинга
Использует формы и методы проведения деловых переговоров в	<i>Умеет</i> анализировать получаемую от заказчика исследования информацию и выявлять его

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	ожидания и требования
	<i>Владеет</i> навыками Определения целей продвижения продуктов и услуг в сети интернет
ИПК-3.4 Формирует и обосновывает бюджет продвижения информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<i>Знает</i> методы и особенности расчетов бюджета проекта по продвижению продуктов и услуг в цифровой среде
	<i>Умеет</i> вычислять экономический эффект от реализации исследовательских результатов для стратегии продвижения с учетом финансовых возможностей заказчика
	<i>Владеет</i> навыками Оценки финансовых возможностей заказчика и экономического эффекта от реализации стратегии продвижения консалтингового проекта в сфере маркетинга
ИПК-3.5 Демонстрирует способность использовать инструменты контроля стратегии продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<i>Знает</i> основные методики контроля результатов стратегии продвижения в Интернет –сети
	<i>Умеет на основе консалтингового проекта</i> взаимодействовать с представителями заказчика по запуску, согласованию и реализации работ в рамках стратегии продвижения проекта
	<i>Владеет</i> способностями для осуществления контроля за реализацией консалтингового проекта
ИПК-3.6 Демонстрирует способность использовать методы формирования отчетности о реализации стратегии продвижения проекта в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<i>Знает</i> методы и алгоритм формирования отчетности для заказчика по консалтинговым проектам
	<i>Умеет</i> согласовывать отчеты для заказчика в рамках выполненного консалтингового проекта
	<i>Владеет навыками</i> корректировки стратегии продвижения консалтингового проекта в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» совместно с заказчиком

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

## 2. Структура и содержание дисциплины

### 2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы (72 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице

Виды работ	Всего часов	Форма обучения			
		очная		заочная	
		1 семестр (часы)	2 семестр (часы)	1 семестр (часы)	2 семестр (часы)
<b>Контактная работа, в том числе:</b>			<b>24, 2</b>	18	10,3
<b>Аудиторные занятия (всего):</b>			<b>24</b>		
занятия лекционного типа			6		
лабораторные занятия					
практические занятия					
семинарские занятия			18		
<b>Иная контактная работа:</b>			<b>0, 2</b>		
КРП					
Контроль самостоятельной работы (КСР)					
Промежуточная аттестация (ИКР)			0,2		
<b>Самостоятельная работа, в том числе:</b>			<b>47,8</b>		
Курсовая работа/проект (КР/КП) (подготовка)					
Расчётно-графическая работа (РГР) (подготовка)					
Реферат/эссе (подготовка)			13		
Самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям и т.д.)			34, 8		
Подготовка к текущему контролю					
<b>Контроль:</b>					
Подготовка к зачету					
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>час.</b>		<b>72</b>		
	<b>в том числе контактная работа</b>		<b>24,2</b>		
	<b>зач. ед</b>		<b>2</b>		

### 2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые во 2 семестре (*очная форма обучения*)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	

1.	Особенности маркетинга консалтинговых услуг..	14	2	2		10
2.	История возникновения консалтинга и карта рынка консалтинга.	14	2	2		10
3.	Ключевые факторы успеха консалтинга и стратегия развития. Постановка системы маркетинга в консалтинговых компаниях	14	2	2		10
4.	Практика стратегического и тактического маркетинга для консалтинговых компаний	8		4		4
5.	Мотивация консультантов для участия в маркетинговых программах .	6		4		4
6.	Каналы привлечения клиентов для консалтинга и продвижения консалтинговых услуг и продуктов в сети интернет.	13, 8		4		9,, 8
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	<b>71,8</b>	<b>6</b>	<b>18</b>		<b>47,8</b>
	Контроль самостоятельной работы (КСР)					
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Подготовка к текущему контролю					
	Общая трудоемкость по дисциплине	<b>72</b>				

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

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
	Особенности маркетинга консалтинговых услуг.	Основные особенности : неосвязаемость; неотделимость от источника; непостоянство качества; несохраняемость	блиц-опрос
	История возникновения консалтинга и карта рынка консалтинга.	Большая четверка на рынке консалтинга и их роль в развитии отрасли. Предпосылки обращения к консультантам. Предметные области консалтинга. Жизненный цикл консалтинговой услуги	блиц-опрос
	Ключевые факторы успеха консалтинга и стратегия развития. Постановка системы маркетинга в консалтинговых компаниях	Система управления персоналом. Маркетинговые программы. Оценка эффективности в консалтинговых компаниях. Особенности маркетингового процесса	блиц-опрос

### 2.3.2 Занятия семинарского типа (практические / семинарские занятия/ лабораторные работы)

№	Наименование раздела (темы)	Тематика занятий/работ	Форма текущего контроля
1.	Особенности маркетинга	Основные особенности : неосвязаемость; неотделимость от источника; непостоянство	Р, Э, РГР эссе

	консалтинговых услуг.	качества; несохраняемость	
2.	История возникновения консалтинга и карта рынка консалтинга	Большая четверка на рынке консалтинга и их роль в развитии отрасли. Предпосылки обращения к консультантам. Предметные области консалтинга. Жизненный цикл консалтинговой услуги	Р, Э, РГР эссе
3.	Ключевые факторы успеха консалтинга и стратегия развития. Постановка системы маркетинга в консалтинговых компаниях	Система управления персоналом. Маркетинговые программы. Оценка эффективности в консалтинговых компаниях. Особенности маркетингового процесса	Р, Э, РГР Электронные таблицы и хранилище данных
4.	Практика стратегического и тактического маркетинга для консалтинговых компаний	Постановка системы маркетинга. План – график маркетинговых программ в консалтинге. Стратегия маркетинга в консалтинге. Виды стратегий.	Р, Э, РГР опрос
5.	Мотивация консультантов для участия в маркетинговых программах	Мотивация консультантов и оценка труда маркетологов в консалтинговых компаниях	6. Р, Э, РГР 7. Научная статья
6	Каналы привлечения клиентов для консалтинга и продвижения консалтинговых услуг и продуктов в сети интернет	Каналы привлечения существующих клиентов. Социальное взаимодействие с клиентами. Каналы привлечения новых клиентов. Первичные и вторичные тактики привлечения клиентов. Ценообразование, торговая марка.	Р, Э, РГР презентация

При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение, дистанционные образовательные технологии в соответствии с ФГОС ВО.

### 2.3.3 Примерная тематика курсовых работ (проектов) – курсовые не предусмотрены

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

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	Занятия лекционного и семинарского типа	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>
2	Подготовка эссе, рефератов, курсовых работ.	Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>

3	Выполнение самостоятельной работы обучающихся	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>
4	Выполнение расчетно-графических заданий	Методические указания по выполнению расчетно-графических заданий. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>
10	Интерактивные методы обучения	Методические указания по интерактивным методам обучения. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>

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, применяемые при освоении дисциплины (модуля)**

В ходе изучения дисциплины предусмотрено использование следующих образовательных технологий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа студентов.

Компетентностный подход в рамках преподавания дисциплины реализуется в использовании интерактивных технологий и активных методов (проектных методик, мозгового штурма, разбора конкретных ситуаций) в сочетании с внеаудиторной работой.

Информационные технологии, применяемые при изучении дисциплины: использование информационных ресурсов, доступных в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Адаптивные образовательные технологии, применяемые при изучении дисциплины – для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

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

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Методология научных исследований»

Оценочные средства включают контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме доклада-презентации по проблемным вопросам, разноуровневых заданий, ситуационных задач и **промежуточной аттестации** в форме вопросов и заданий зачету.



### Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	ИПК-3.1 Использует формы и методы проведения деловых переговоров в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<b>Знает</b> методы проведения деловых переговоров с использованием инструментов Интернет - маркетинга	эссе	Вопросы на зачете 1-5
		<b>Умеет</b> анализировать получаемую от заказчика исследования информацию и выявлять его ожидания и требования	Реферат	Вопросы на зачете 6-7, тезисы
		<b>Владеет</b> навыками определения целей продвижения продуктов и услуг в сети интернет	Проектная работа	Вопросы на зачете 8-9,
2	ИПК-3.4 Формирует и обосновывает бюджет продвижения проекта информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	<b>Знает</b> методы и особенности расчетов бюджета проекта по продвижению продуктов и услуг в цифровой среде	Решение задач	Вопросы на зачете 10-14,
		<b>Умеет</b> вычислять экономический эффект от реализации исследовательских результатов для стратегии продвижения с учетом финансовых возможностей заказчика	Расчет	Вопросы на зачете 16-17
		<b>Владеет</b> навыками Оценки финансовых возможностей заказчика и экономического эффекта от реализации стратегии продвижения консалтингового проекта в сфере маркетинга	Расчет	Вопросы на зачете 18-19

3	ИПК-3.5 Демонстрирует способность использовать инструменты контроля стратегии продвижения в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»	<b>Знает</b> основные методики контроля результатов стратегии продвижения в Интернет –сети	кейс	
		<b>Умеет</b> на основе консалтингового проекта взаимодействовать с представителями заказчика по запуску, согласованию и реализации работ в рамках стратегии продвижения проекта	Деловая ситуация	
		<b>Владеет</b> способностями для осуществления контроля за реализацией консалтингового проекта	опрос	
4	ИПК-3.6 Демонстрирует способность использовать методы формирования отчетности о реализации стратегии продвижения проекта в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»	<b>Знает</b> методы и алгоритм формирования отчетности для заказчика по консалтинговым проектам	Анализ отчетности	
		<b>Умеет</b> согласовывать отчеты для заказчика в рамках выполненного консалтингового проекта	Модель согласования	
		<b>Владеет</b> навыками корректировки стратегии продвижения консалтингового проекта в информационно- телекоммуникационной сети «Интернет» совместно с заказчиком	Алгоритм корректировки	

**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**

***Примерный перечень вопросов и заданий***

***Тематика эссе и рефератов***

1. Особенности маркетинга консалтинговых услуг
2. История возникновения и развития консалтинга
3. Карта рынка консалтинга
4. Выбор стратегии маркетинга в зависимости от жизненного цикла компании
5. Особенности рынка консалтинговых услуг
6. Система управления и мотивация маркетингового персонала в консалтинговых компаниях
7. Постановка системы маркетинга в консалтинговых компаниях
8. Продвижение консалтинговых услуг через интернет
9. Особенности разработки корпоративного сайта
10. Роль маркетологов при привлечении существующих клиентов к новым услугам

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

1. План-график реализации консалтинговых услуг.
2. Мотивация консультантов к участию в маркетинговых программах
3. Оценка работы маркетологов .
4. Актуальность и научная новизна исследования. Выдвижение рабочей гипотезы
5. Поиск и накопление научной информации.
6. Электронные формы информационных ресурсов для проведения консалтинга.
7. Обработка научной информации, её фиксация и хранение в консалтинговых компаниях..
8. Структура и модели разработка маркетинговой стратегии в консалтинговых компаниях
9. Общие сведения об исследованиях рынка консалтинговых услуг.
10. Каналы привлечения новых клиентов.
11. Метрологическое обеспечение экспериментальных исследований. Процесс зрелости клиента
12. Организация рабочего места маркетолога в консалтинговой компании
13. Влияние психологических факторов на ход и качество консалтинга
14. Первичные тактики маркетинга для завоевания клиента.
15. Вторичные тактики для продвижения консалтинговых услуг в интернете.
16. Эффективность рекламы консалтинговых услуг
17. Реклама в интернете консалтинга
18. Роль поисковых систем для продвижения консалтинговых услуг.
19. Презентационные материалы консалтинговых компаний
20. Образовательные программы как инструмент маркетинга

**Критерии оценивания результатов обучения**

Оценка	Критерии оценивания по зачету
Высокий уровень зачтено	«зачтено заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Низкий уровень (не зачтено))	оценку «не зачтено » заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

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 учебной литературы, информационных ресурсов и технологий**

### **5.1. Учебная литература**

1. Ричард Бэнфилд, Мартин Эрикссон и Нейт Уокингшо Дидеры продукта – М.: МИФ, 2021. – 478 с. – Режим доступа: <https://www.mann-ivanov-ferber.ru/books/lideryi-produkta/>
2. Марвин Бауэр, основатель McKinsey & Company: Стратегия, лидерство, создание управленческого консалтинга- М.Альпина Паблишер, 2020- 543с, - режим доступа <https://alpinabook.ru/catalog/book-marvin-bauer-osnovatel-mckinsey-company/>
3. \Р. Масленников Суперконсалтинг: PR и маркетинг в сфере аудита и консалтинга= Москва, PR–агентство ПРОСТОП: PR & Консалтинг, 2020- [https://www.moscowbooks.ru/ebooks/book/639905/?recommended\\_by=instant\\_search&r46\\_search\\_query](https://www.moscowbooks.ru/ebooks/book/639905/?recommended_by=instant_search&r46_search_query)
4. Волгина, С.В. Исследование систем управления: учебное пособие / С.В. Волгина; Минобрнауки России, Южный федеральный университет, Волгодонский институт (филиал) ЮФУ. - Ростов: Издательство Южного федерального университета, 2021. - 132 с. - Библиогр.: с. 108-109. - ISBN 978-5-9275-1701-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=462049> (24.02.2018).

### **5.2. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы Электронно-библиотечные системы (ЭБС):**

1. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://urait.ru/>
2. ЭБС «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН»  
[www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)
3. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» [www.znanium.com](http://www.znanium.com)
5. ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>

#### **Профессиональные базы данных:**

1. Web of Science (WoS) <http://webofscience.com/>
2. Scopus <http://www.scopus.com/>
3. ScienceDirect [www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com)
4. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
5. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
6. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
7. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ)) <https://rusneb.ru/>
8. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prlib.ru/>
9. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда  
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action>
10. Springer Journals <https://link.springer.com/>
11. Nature Journals <https://www.nature.com/siteindex/index.html>
12. Springer Nature Protocols and Methods  
<https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
13. Springer Materials <http://materials.springer.com/>
14. zbMath <https://zbmath.org/>
15. Nano Database <https://nano.nature.com/>
16. Springer eBooks: <https://link.springer.com/>
17. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
18. Университетская информационная система РОССИЯ  
<http://uisrussia.msu.ru>

#### **Информационные справочные системы:**

1. Консультант Плюс - справочная правовая система (доступ по локальной сети с компьютеров библиотеки)

#### **Ресурсы свободного доступа:**

1. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru/>);
2. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
<https://www.minobrnauki.gov.ru/>;
3. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>;
4. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>;
5. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/> .
6. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов  
(<http://fcior.edu.ru/>);
7. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>;
8. Образовательный портал "Учеба" <http://www.ucheba.com/>;
9. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы [http://xn--273--84dlf.xn--plai/voprosy\\_i\\_otvety](http://xn--273--84dlf.xn--plai/voprosy_i_otvety)

## Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы КубГУ:

5. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
6. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://mschool.kubsu.ru/>
7. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru;>
8. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
9. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" <http://icdau.kubsu.ru/>

### 6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

- Общие рекомендации по самостоятельной работе обучающихся;
- Методические рекомендации по освоению лекционного материала, подготовке к лекциям;
- Методические рекомендации по написанию и защите курсовой работы;
- Методические рекомендации по подготовке к семинарским (практическим/лабораторным) занятиям.

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. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

	Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	
Учебные аудитории для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.213 А, 218 А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus