

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет
народного хозяйства»**

*Утверждена решением
Ученого совета ДГУНХ
протокол №3 30 октября 2023г.*

Кафедра «Маркетинг и коммерция»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО
КУРСА**

**«ПОДГОТОВКА К ВЫПОЛНЕНИЮ РАБОТ ПО
ДОЛЖНОСТИ ПРОДАВЕЦ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ
ТОВАРОВ»**

Специальность СПО 38.02.08 Торговое дело

Квалификация – специалист торгового дела

Форма обучения – очная, заочная

Махачкала – 2023

Составитель – Рамазанова Марина Шайдаевна, преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ».

Внутренний рецензент – Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ГАОУ ВО «ДГУНХ».

Внешний рецензент – Абдурашидова Аминат Магомедкалильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан».

Представитель работодателя: Алиммирзаева Забидат Ахмедовна, руководитель отдела закупок торгового дома «Еврострой»

Рабочая программа междисциплинарного курса «Освоение профессии по должности Продавец непродовольственных товаров» разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 июля 2023 г. N548, в соответствии с приказом от 14 июня 2013 г., №464 Министерства образования и науки РФ. «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам среднего профессионального образования», в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 г. №413 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования».

Рабочая программа междисциплинарного курса «Освоение профессии по должности Продавец непродовольственных товаров» размещена на официальном сайте www.dgunh.ru

Рамазанова М.Ш. Рабочая программа междисциплинарного курса «Освоение профессии по должности Продавец непродовольственных товаров» для специальности СПО 38.02.08 Торговое дело – Махачкала: ДГУНХ, 2023, 14с.

Рекомендована к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 28 октября 2023 г.

Рекомендована к утверждению руководителем образовательной программы СПО – программы подготовки специалистов среднего звена 38.02.08 Торговое дело, Атаева Т.А.

Одобрена на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 октября 2023 г., протокол № 3

Содержание

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу	4
Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы	7
Раздел 3. Объем междисциплинарного курса с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации.....	8
Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	8
Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса.....	9
Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения междисциплинарного курса ...	11
Раздел 7 . Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных	11
Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по междисциплинарному курсу	12
Раздел 9. Образовательные технологии	13

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу

Целью междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности Продавец непродовольственных товаров» является формирование у обучающихся начальных знаний о продаже непродовольственных товаров. Представлений о его значимости и необходимости, а также дать будущим специалистам как теорию и практику выполняемых работ должности Продавец, так и конкретные направления, и технологии продовольственной деятельности в отраслях, производящих товары и услуги.

Задачами изучения междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности Продавец непродовольственных товаров» являются:

-изучить сущность непродовольственной концепции управления товародвижением;

-изучить взаимосвязь продажи с маркетингом, производственным и финансовым менеджментом;

-приобретение знаний в области нормативно-правовой базы;

-изучить теоретические основы экспертизы товаров ее видов, особенностей по сравнению с другими видами оценочной деятельности;

-в практической деятельности оперативно реагировать на появление новых запросов потребителей и, соответственно, вносить изменения в систему управления организацией;

-использовать методы экономического анализа в процессе управления запасами, выбора поставщиков и транспортно-экспедиционных посредников;

-рассчитать транспортно-складскую составляющую в цене товара;

-определить оптимальный размер партии поставки, момент подачи заказа, величину текущих и страховых запасов фирмы;

-на практике применять полученные знания во взаимоотношениях с поставщиками и потребителями материальных ресурсов.

1.1. Компетенции выпускников, формируемые в результате освоения междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности Продавец непродовольственных товаров» как часть планируемых результатов освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка /Наименовании компетенции
ОК	Общие компетенции
ОК-1	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК-2	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК-3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК-4	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.
ПК	Профессиональные компетенции
ПК-1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ПК-2.1	Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий
ПК-2.2	Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров
ПК-2.4	Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров
ПК-2.5	Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий

1.2. Планируемые результаты обучения по междисциплинарному курсу

код и формулировка компетенции	компонентный состав компетенции		
	умеет:	знает:	Требования к практическому опыту:
ОК-1: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	грамотно выражать мысли и аргументировать в вопросах, касающихся сущности и социальной значимости своей будущей профессии; проявлять к ней устойчивый интерес при выполнении практических заданий-У1	сущность своей профессиональной деятельности, объекты деятельности, основные особенности работы по избранной профессии-З1	активность, инициативность в процессе решения практических задач и освоения профессиональной деятельностью в целом-В1
ОК-2: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	эффективно организовывать собственную деятельность и решать профессиональные задачи-У2	методы и способы выполнения профессиональных задач; составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности-З2	-осуществляет выбор и методов и способов решения профессиональных задач-В2; -использует различные методы оценки эффективности собственной деятельности-В3.
ОК-3: Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в	распознавать и оценивать опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-У3	сущность рисков в торговом деле, критерии их оценки-З3	применяет навыки обнаружения и предотвращения опасности в стандартных и нестандартных ситуациях-В4

профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях			
ОК-4: Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.	искать и использовать различные источники информации включая электронные, для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития-У4	методы сбора, хранения, обработки информации, необходимой для профессионального и личностного развития-34	использует стандарты, технические условия, положения и инструкции при решении расчетных и ситуационных задач, практических и лабораторных работ, при написании рефератов и других творческих работ-В5
ПК 1.6: Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	организовывать работу по добровольной сертификации услуг-У13.	основные положения, необходимые при проведении сертификации услуг-313.	выполнение и соблюдение всех процедур при проведении добровольной сертификации услуг-В14 .
ПК-2.1: Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий	изучать покупательский спрос, используя различные методы его изучения – У27	понятие ассортимента товаров, признаки его классификации; факторы формирования ассортимента товаров в магазине -328	составлять обоснованные заявки на завоз товаров в предприятия розничной торговли – В27
ПК-2.2: Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей-У28	виды и назначение систем защиты товаров, порядок их использования -329	навыками расчета товарных потерь – В28
ПК-2.4: Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров	осуществлять подготовку товаров к продаже, размещение и выкладку на рабочем месте – У-30	технологии хранения, подготовки товаров к продаже, размещения и выкладки товаров – 331	идентифицировать товары различных товарных групп (зерновых, плодово-овощных, кондитерских, вкусовых, молочных, яичных, пищевых жиров, мясных и рыбных) – В30
ПК-2.5: Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного	проверять соблюдение требований к оформлению сопроводительных документов – У-31	градации качества пищевых продуктов – 332	оценивать качество по органолептическим методам – В31

интеллекта и сквозных цифровых технологий			
---	--	--	--

1.3. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения междисциплинарного курса

код компетенции	Этапы формирования компетенций					
	Введение	Тема 1. Организация и технология торгового обслуживания	Тема 2. Правила торговли	Тема 3. Средства торговой информации	Тема 4. Специфика услуг рынков.	Тема 5. Контроль за выполнением правил торговли.
ОК-1	+	+				
ОК-2	+	+				
ОК-3			+			
ОК-4			+			
ПК 1.6						
ПК 2.1						
ПК 2.2				+	+	+
ПК 2.4			+	+	+	+
ПК 2.5					+	

код компетенции	Этапы формирования компетенций				
	Тема:6 Мерчандайзинг	Тема 7. Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность работы предприятия.	Тема 8. Технология продажи культоваров.	Тема 9. Технология продажи ювелирных изделий .Секреты и тонкости ювелирного маркетинга.	Тема 10: Технология продажи пушно- меховых и овчинно-шубных товаров.
ОК-1					
ОК-2					
ОК-3					
ОК-4					
ПК 1.6					
ПК 2.1					
ПК 2.2	+	+	+	+	+
ПК 2.4	+	+	+	+	+
ПК 2.5		+			

Раздел 2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы

Данный междисциплинарный курс входит в состав профессионального модуля «Освоение профессии рабочего, должности служащего» учебного плана специальности СПО 38.02.08 Торговое дело. Курс имеет первостепенное значение для формирования коммуникативных навыков, является общепрофессиональным и входит в состав дисциплин ППСЗ.

В методическом плане дисциплина опирается на знания, полученные при изучении следующих учебных курсов: «Менеджмент», «Организация коммерческой деятельности».

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для изучения таких курсов, как «Маркетинговые коммуникации», «Организация торговли».

Раздел 3. Объем междисциплинарного курса с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и формы промежуточной аттестации

Объем дисциплины в академических часах составляет 130 часов,
 Количество академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с педагогическим работником (по видам учебных занятий), составляет 100 ч.

в том числе:

лекции 50 ч.
 практические занятия 50 ч.;

Количество академических часов, выделенных на самостоятельную работу обучающихся 30 ч.

Форма промежуточной аттестации:

6 семестр – дифференцированный зачет

Раздел 4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

№п/п	Тема дисциплины	Всего академических часов	в том числе занятия семинарского типа:					Самостоятельная работа	Форма текущего контроля успеваемости. Форма промежуточной аттестации	
			лекции	Семинар	Практические занятия	Интерактивные формы проведения занятий	Консультации			Иные аналогичные занятия
1.	Организация и технология торгового обслуживания	8	4		4	тренинг			2	Задача расчетного характера Ситуационная задача Тренинг Тест
2.	Правила торговли	12	6		6	деловая игра			2	Кейс-ситуации Ситуационная задача Тест
3.	Средства торговой информации	12	6		6	дискуссия			4	Задачи расчетного характера Тренинг Тест
4.	Специфика услуг рынков.	12	6		6	тренинг			4	Задачи расчетного характера Деловая игра Тест
5.	Контроль за	8	4		4	деловая			2	Задачи расчетного

	выполнением правил торговли				игра				характера Тренинг Тест	
6.	Мерчандайзинг	8	4		4	дискуссия			2	Задачи расчетного характера Ситуационная задача Деловая игра Тест
7.	Анализ влияния технологий мерчандайзинга на эффективность работы предприятия.	12	6		6	тренинг			4	Тренинг Задачи расчетного характера Кейсы Тест
8.	Технология продажи культтоваров.	12	6		6	дискуссия			4	Кейс-ситуации Задачи расчетного характера Тест
9.	Технология продажи ювелирных изделий .Секреты и тонкости ювелирного маркетинга.	8	4		4	деловая игра			2	Задача расчетного характера Ситуационные задачи Задачи расчетного характера Тест
10.	Технология продажи пушко- меховых и овчинно- шубных товаров. Правила торговли	8	4		2	тренинг			2	Кейс-ситуации Ситуационная задача Тест
11.	<i>Дифференцированный зачет</i>				2				2	
	<i>Итого по дисциплине</i>	<i>100</i>	<i>50</i>		<i>50</i>				<i>30</i>	

Раздел 5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса

№ п/п	Автор	Название основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	Выходные данные по стандарту	Количество экземпляров в библиотеке ДГУНХ/ адрес доступа
Основная литература				
1	Левкин Г. Г.	Подготовка к выполнению работ по должности Продавец непродовольственных товаров : учебник. Учебная литература для вузов.	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2019, 268 стр.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=496875
2	Тебекин А. В.	Подготовка к выполнению работ по должности Продавец непродовольственных товаров : учебник. Учебное пособие для вузов.	Москва: Дашков и К°, 2018, 355 стр.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=495837
Дополнительная литература				
1	Гаджинский А. М.	Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики: учебник.	Москва: Дашков и К°, 2020, 324	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=229288

		Учебное пособие для вузов.	стр.	
2	Николайчук В. Е.	Логистический менеджмент: учебник. Учебное пособие для вузов.	Москва: Дашков и К°, 2019, 980 стр.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=572961
3	Гаджинский А. М.	Подготовка к выполнению работ по должности Продавец непродовольственных товаров : учебник. Учебная пособие для вузов.	Москва: Дашков и К°, 2017, 419 стр.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=495765
4	Левкин Г. Г.	Коммерческая Подготовка к выполнению работ по должности Продавец непродовольственных товаров : учебник. Учебная пособие для вузов.	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2016, 377 стр.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=436774
5	Антошкина А. В. , Вазим А. А.	Практикум по логистике: учебное пособие. Учебная пособие для вузов.	Томск: ТУСУР, 2016, 130 стр.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=480667
6	Халатян С. Г. , Пиливанова Е. Г.	Подготовка к выполнению работ по должности Продавец непродовольственных товаров : учебное пособие. Учебная пособие для вузов.	Ростов-на-Дону: Издательско - полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018, 183 стр.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=567211
7	Гарипова Г. Р. , Шинкевич А. И. , Леонова М. В.	Информационная поддержка логистических бизнес-процессов: учебное пособие. Учебная пособие для вузов.	Казань: Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2018, 144 стр.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=500853
8	Лавренко Е. А. , Воронова Д. Ю.	Подготовка к выполнению работ по должности Продавец непродовольственных товаров : практикум: учебное пособие. Учебная пособие для вузов.	Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2017, 224 стр.	http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=485361
Периодические издания				
1	Журнал «Магазин (персонал, оборудование, технологии)»			
2				

3	Журнал «Современные проблемы сервиса и туризма»
4	Журнал «Современная торговля»
5	Журнал «Подготовка к выполнению работ по должности Продавец непродовольственных товаров , склад, перевозки (альманах)»
Информационные базы данных	
1	http://www.znaytovar.ru
2	http://www.tks.ru/
3	http://www.rospotrebnadzor.ru/
4	http://www.movp.ru/economic/fond/norm_dokument/pg1/620/
5	http://tovaroved.clan.su/publ/2

Раздел 6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения междисциплинарного курса

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам и к электронной информационно-образовательной среде университета (<http://e-dgunh.ru>). Электронно-библиотечная система и электронная информационно-образовательная среда обеспечивает возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории образовательной организации, так и вне ее. Для освоения дисциплины «Маркетинг» рекомендуется ознакомление с аналитическими сайтами и Интернет-ресурсами:

- <http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей;
- <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
- <http://www.garant.ru> - Гарант;
- <http://www.nta-rus.ru> - Национальная торговая ассоциация;
- <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
- <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
- <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса;
- <http://www.factoring.ru>

Раздел 7 . Перечень лицензионного программного обеспечения, информационных справочных систем и профессиональных баз данных

7.1. Необходимый комплект лицензионного программного обеспечения

- Windows 10 Professional;
- Антивирус Kaspersky Endpoint 10;
- Microsoft Office Professional.

7.2. Перечень информационных справочных систем

- Справочная информационно-правовая система «Гарант»
- Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

7.3. Перечень профессиональных баз данных

Перечень профессиональных баз данных по дисциплине включает:

Базы данных Европейского общества маркетинга (World Association of Opinion and Marketing Research Professionals) - www.esomar.org

База данных исследовательской компании CRG (CapitalResearchGroup), входящей в холдинг "Names" - www.crg.li База данных маркетингового агентства рыночных исследований и консалтинга "Маркет".www.market-agency.ru

Раздел 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по междисциплинарному курсу

Для преподавания междисциплинарного курса «Освоение профессии по должности Продавец непродовольственных товаров» используются следующие специализированные помещения – аудитории:

Кабинет междисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ по должности - Продавец продовольственных товаров» 2.10

Перечень основного оборудования:

Комплект учебной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» (www.biblioclub.ru), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.urait.ru), флипчарт переносной.

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

Лаборатория товароведения 5.6

Перечень основного оборудования:

Комплект учебной мебели.

Доска меловая.

Набор демонстрационного оборудования: проектор, персональный компьютер (моноблок) с доступом к сети Интернет и корпоративной сети университета, ЭБС «Университетская библиотека ONLINE» (www.biblioclub.ru), ЭБС «ЭБС Юрайт» (www.urait.ru), флипчарт переносной

Набор оборудования:

1. Весы торговые электронные ВСП-30/5-3Тп.
2. Стеллаж торговый пристенный.
3. Стеллаж торговый островной
4. Пристенный стеллаж для фруктов и овощей.
5. Пристенный стеллаж для хлеба и хлебобулочных изделий.
6. Муляжи продаваемой продукции.

Перечень учебно-наглядных пособий:

Комплект наглядных материалов (баннеры, плакаты);

Комплект электронных иллюстративных материалов (презентации, видеоролики).

Помещение для самостоятельной работы – помещение 4.1, учебный корпус №2 (Россия, Республика Дагестан, 367008, г. Махачкала, пр-т Али-Гаджи Акушинского, 20)

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

Помещение для самостоятельной работы – помещение 4.2, учебный корпус №2

Перечень основного оборудования:

Персональные компьютеры с доступом к сети Интернет и в электронную информационно-образовательную среду вуза.

Раздел 9. Образовательные технологии

В соответствии с требованиями ФГОС СПО Университет предусматривает в целях реализации компетентного подхода использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся (кроме дисциплин блока «Общеобразовательная подготовка»).

При реализации дисциплинарного курса «Подготовка к выполнению работ продавец непродовольственных товаров» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Традиционные образовательные технологии:

- информационная лекция
- практическое занятие

2. Игровые технологии:

-деловая игра (моделирование различных ситуаций, связанных с выработкой и принятием совместных решений).

3. Интерактивные технологии:

- деловые игры в форме лабораторного практикума с решением задач, её последующим разбором производственных ситуаций, презентация непродовольственных товаров, используя новые технологии продажи.

При реализации междисциплинарного курса «Освоение профессии по должности Продавец непродовольственных товаров» применяются следующие образовательные технологии:

Задачи расчетного характера и типовые задачи осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученных знаний. Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Деловая игра – метод имитации (подражания, изображения) принятия решений руководящими работниками или специалистами в различных производственных ситуациях (в учебном процессе – в искусственно созданных ситуациях), осуществляемый по заданным правилам группой людей в диалоговом режиме. Деловые игры применяются в качестве средства активного обучения экономике, бизнесу, познания норм поведения, освоения принятия решения (см. ниже).

Метод кейс-стади – обучение, при котором обучающиеся и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций и задач. При данном

методе обучения обучающийся самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его.

Тестирование – контроль знаний с помощью тестов, которые состоят из условий (вопросов) и вариантов ответов для выбора.

Тренинг – форма интерактивного обучения, целью которой является развитие компетентности межличностного и профессионального поведения в общении.