

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ткачева Татьяна Юрьевна

Должность: декан ФЭиМ

Дата подписания: 26.07.2023 22:17:57

Уникальный программный ключ:  
73ec3e90d2fc287e0185b8571569dffa4822a95099bcb11112ac130be7e3d6

## **Аннотация к рабочей программе дисциплины**

### **«Страховые продукты и услуги для бизнеса»**

#### **27.04.05 Инноватика магистерская программа**

#### **«Управление инновационными процессами»**

**Цель преподавания дисциплины.** Формирование у магистров практических навыков в области оперативного планирования продаж, с использованием различных технологий продаж страховых продуктов.

#### **Задачи изучения дисциплины**

- изучение специфики планирования и продажи страховых продуктов, основ, принципов, методов, функций маркетинга;
- изучение информационной базы управления финансами организации в области страхования;
- определение специфики страхового продукта;
- рассмотрение основных этапов планирования и продажи страховых продуктов;
- обучение студентов практическим навыкам в области оперативного планирования продаж страховых продуктов.

#### **Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины**

- разрабатывает последовательность и этапы операций для реализации инвестиционных проектов с осуществлением дальнейшей оценки их длительности и контроля качества реализации (ПК-5.1);
- использует методы аналитической оценки требуемых ресурсов для реализации инвестиционного проекта (ПК-5.2);
- использует аналитические методы и инструменты управления рисками с осуществлением их выявления, документирования, оценки и ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля (ПК-5.3).

#### **Разделы дисциплины**

1. Организация и управление страховой деятельностью.

2. Специфика страхового продукта в планировании и продвижении.

Понятие страхового маркетинга

3. Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка

4. Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов

5. Интернет - продажи страховых продуктов

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

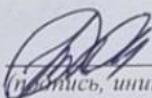
Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:

Декан факультета

экономики и менеджмента

(наименование ф-та полностью)



Т.Ю. Ткачева

(подпись, инициалы, фамилия)

«23» 06 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Страховые продукты и услуги для бизнеса

(наименование дисциплины)

ОПОП ВО 27.04.05 Инноватика  
шифр и наименование направления подготовки (специальности)

направленность «Управление инновационными процессами»

наименование направленности (профиля, специализации)

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

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования подготовки 27.04.05 Инноватика и на основании учебного плана ОПОП ВО 27.04.05 Инноватика, направленность «Управление инновационными процессами», одобренного Ученым советом университета, протокол № 6 «26» 02 2021г..

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 27.04.05 Инноватика, направленность «Управление инновационными процессами» на заседании кафедры финансов и кредита протокол № 13 «13» 06 2021г.

Зав. кафедрой Колмыкова Колмыкова Т.С.

Разработчик программы  
к.э.н., доцент Обухова Обухова А.С.  
(ученая степень и учебное звание, Ф.И.О.)

Директор научной библиотеки Макаровская Макаровская В.Г.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 27.04.05 Инноватика, направленность «Управление инновационными процессами», одобренного Ученым советом университета протокол № 6 «26» 02 2021г., на заседании кафедры финансов и кредита протокол № 14 «28» 06 2021г.

Зав. кафедрой Колмыкова Колмыкова Т.С.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 27.04.05 Инноватика, направленность «Управление инновационными процессами», одобренного Ученым советом университета протокол № 7 «28» 02 2021г., на заседании кафедры финансов и кредита протокол № 13 «13» 06 2023г.

Зав. кафедрой Колмыкова Колмыкова Т.С.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к применению в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 27.04.05 Инноватика, направленность «Управление инновационными процессами», одобренного Ученым советом университета протокол №     «   »     20   г., на заседании кафедры финансов и кредита протокол №     «   »     20   г.

Зав. кафедрой Колмыкова Колмыкова Т.С.

# 1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

## 1.1 Цель дисциплины

Содержание дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» направления подготовки 27.04.05 «Инноватика» ориентировано на изучение основ планирования и продаж страховых продуктов и услуг. Основной целью изучения дисциплины является формирование у магистров практических навыков в области оперативного планирования продаж, с использованием различных технологий продаж страховых продуктов.

## 1.2 Задачи дисциплины

- изучение специфики планирования и продажи страховых продуктов, основ, принципов, методов, функций маркетинга;
- изучение информационной базы управления финансами организации в области страхования;
- определение специфики страхового продукта;
- рассмотрение основных этапов планирования и продажи страховых продуктов;
- обучение студентов практическим навыкам в области оперативного планирования продаж страховых продуктов.

## 1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

| Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной) |   | Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной  | Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций   |
|--|---|---|---|
| код компетенции  | наименование компетенции  |   |   |
| ПК-5   | Способен применять методы проектной работы по управлению эффективностью и рисками инвестиционного проекта | ПК-5.1 Разрабатывает последовательность и этапы операций для реализации инвестиционных проектов с осуществлением дальнейшей оценки их длительности и контроля качества реализации | <p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;</li> <li>- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;</li> <li>- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;</li> <li>- теоретические основы разработки бизнес-плана открытия точки розничных продаж.</li> </ul> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить первичное обучение и</li> </ul> |

|  |  |  |   |
|--|--|--|---|
|  |  |  | <p>осуществлять методическое сопровождение новых агентов;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;</li> <li>- оценивать результаты различных технологий продаж и принимать меры по повышению их качества.</li> </ul> <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками составлять проект бизнес-плана открытия точки розничных продаж;</li> <li>- навыками осуществления продаж страховых продуктов и их поддержку.</li> </ul>  |
|  |  | <p>ПК-5.2 Использует методы аналитической оценки требуемых ресурсов для реализации инвестиционного проекта</p>                           | <p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности организации как информационной базы для проведения страхования</li> </ul> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать финансовую отчетность организации для расчета необходимых финансовых показателей;</li> <li>- выявлять несоответствие текущего финансового состояния организации поставленным финансовым целям;</li> <li>- проводить маркетинговые исследования нового рынка на предмет открытия точек продаж.</li> </ul> <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами анализа финансового состояния организации;</li> <li>- методами анализа эффективности использования заемных средств (кредитных продуктов);</li> <li>- навыками реализовывать технологии маркетинга и оценивать их эффективность.</li> </ul> |
|  |  | <p>ПК-5.3 Использует аналитические методы и инструменты управления рисками с осуществлением их выявления, документирования, оценки и</p> | <p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- теоретические основы создания базы данных потенциальных и существующих клиентов;</li> <li>- способы создания системы обратной связи с клиентом;</li> <li>- предназначение, состав и организацию работы с базой</li> </ul>   |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  | <p>ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля</p> | <p>данных клиентов, ИТ-обеспечение и требования к персоналу контакт-центра страховой компании;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы работы автоматизированных калькуляторов для расчета стоимости страхового продукта потребителям;</li> <li>- требования к приобретению страховых продуктов в офисе и через интернет с учетом оценки рисков.</li> </ul> <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- подготавливать письменное обращение к клиенту;</li> <li>- проводить консультирование клиентов по вопросам страхования;</li> <li>- осуществлять телефонные продажи страховых продуктов;</li> <li>- организовывать функционирование интернет-продаж страховой компанией с учетом риска;</li> <li>- обновлять данные и технологии интернет-продаж страховых продуктов.</li> </ul> <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками организовывать работу страховой компании и оценивать основные показатели его работы с учетом риска;</li> <li>- навыками осуществлять персональные продажи и методическое сопровождение договоров страхования.</li> </ul> |
|--|--|--|--|

## **2 Указание места дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Дисциплина «Страховые продукты и услуги для бизнеса» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений (элективные дисциплины), основной профессиональной образовательной программы - программы магистратуры 27.04.05 Инноватика, направленность (профиль, специализация) «Управление инновационными процессами». Дисциплина изучается на 2-ом курсе в 3 семестре.

## **3 Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 3 зачетные единицы (з.е.), 108 академических часов.

Таблица 3 – Объем дисциплины

| Виды учебной работы   | Всего часов     |
|---|-----------------|
| Общая трудоемкость дисциплины   | 108             |
| Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего) | 26,1            |
| в том числе:  |                 |
| лекции  | 8               |
| лабораторные занятия  | 0               |
| практические занятия  | 18              |
| Самостоятельная работа обучающихся (всего)  | 81,9            |
| Контроль (подготовка к экзамену)  | не предусмотрен |
| Контактная работа по промежуточной аттестации (всего АттКР)                       | 0,1             |
| в том числе:  |                 |
| зачет   | 0,1             |
| зачет с оценкой   | не предусмотрен |
| курсовая работа (проект)  | не предусмотрен |
| экзамен (включая консультацию перед экзаменом)                                    | не предусмотрен |

#### 4 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

##### 4.1 Содержание дисциплины

Таблица 4.1.1 – Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

| № п/п | Раздел (тема) дисциплины  | Содержание  |
|-------|---|---|
| 1     | Организация и управление страховой деятельностью  | Задачи и принципы организации страховой деятельности. Надзор за страховой деятельностью. Понятие страховой компании. Принципы и методы управления страховой деятельностью. Особенности организации финансов страховщиков. Формирование и размещение страховых резервов. Показатели ликвидности и платежеспособности. Понятие финансовой устойчивости страховщика. Состав и структура страховых резервов и иных фондов страховщика. Организационные структуры управления страховой компании. |
| 2     | Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга | Понятие страхового маркетинга. Особенности страхового маркетинга. Цели страховой деятельности и цели маркетинга. Специфика страхового продукта. Основные функции страхового маркетинга. Тенденции развития страхового маркетинга. Внедрение маркетинга в страховую деятельность.  |
| 3     | Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка                                 | Сегментация рынка страховых услуг. Маркетинговые исследования. Источники информации (бухгалтерская финансовая отчетность, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств). Сегментация страхового рынка. Страховой маркетинг по видам услуг.   |

|   |  |  |
|---|--|--|
|   |  | Возможности внедрения страховыми компаниями новых видов услуг. Особенности внедрения новых страховых услуг. Понятие и природа риска. Классификация риска. Рисковые обстоятельства. Система перехода риска. Страховая защита. Способы управления рисками. |
| 4 | Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов | Понятие стратегического планирования. Разработка стратегии продвижения. Тактика маркетинга. Оценка результатов. Качественные и количественные показатели деятельности страховой компании. Стратегии продвижения страховых продуктов. Банкострахование.   |
| 5 | Интернет - продажи страховых продуктов   | Технологии интернет – маркетинга в розничных продажах. Технологии персональных продаж в розничном страховании.   |

Таблица 4.1.2 – Содержание дисциплины и его методическое обеспечение

| № п/п | Раздел (тема) дисциплины  | Виды деятельности |        |       | Учебно-методические материалы | Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) | Компетенции                  |
|-------|---|-------------------|--------|-------|-------------------------------|--|------------------------------|
|       |   | лек., час         | № лаб. | № пр. |                               |  |                              |
| 1     | Организация и управление страховой деятельностью  | 1                 |        | 1     | У1, У3, У4, У6, МУ1, МУ2      | Т,С<br>(1-3 неделя)  | ПК-5.1,<br>ПК-5.2            |
| 2     | Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга | 2                 |        | 2     | У2, У3, У5, МУ1, МУ2          | Т,С<br>(4-7 неделя)  | ПК-5.1,<br>ПК-5.2            |
| 3     | Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка                                 | 2                 |        | 3     | У2, У3, У5, У6, МУ1, МУ2      | Т,С,З<br>(8-11 неделя)                                     | ПК-5.2,<br>ПК-5.3            |
| 4     | Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов            | 2                 |        | 4     | У1, У2, У3, У5, У6, МУ1, МУ2  | Т,С<br>(12-15 неделя)                                      | ПК-5.1,<br>ПК-5.2,<br>ПК-5.3 |
| 5     | Интернет - продажи страховых продуктов  | 1                 |        | 5     | У2, У3, У5, МУ1, МУ2          | Т,С<br>(16-18 неделя)                                      | ПК-5.1,<br>ПК-5.2            |

Т – тестирование, С – собеседование, З – решение разноуровневых задач и заданий.

## 4.2 Лабораторные работы и (или) практические занятия

### 4.2.1 Практические занятия

Таблица 4.2.1 – Практические занятия

| № | Наименование практического занятия  | Объем, час. |
|---|---|-------------|
| 1 | Организация и управление страховой деятельностью  | 2           |
| 2 | Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга | 3           |



|       |  |    |
|-------|--|----|
| 3     | Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка                      | 5  |
| 4     | Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов | 5  |
| 5     | Интернет - продажи страховых продуктов   | 3  |
| Итого |  | 18 |

### 4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

| № раздела (темы) | Наименование раздела (темы) дисциплины  | Срок выполнения | Время, затраченное на выполнение СРС, час. |
|------------------|---|-----------------|--|
| 1                | Организация и управление страховой деятельностью  | 1-3 неделя      | 13   |
| 2                | Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга | 4-6 неделя      | 15   |
| 3                | Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка                                 | 7-10 неделя     | 19,9                                       |
| 4                | Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов            | 11-14 неделя    | 18   |
| 5                | Интернет - продажи страховых продуктов  | 15-18 неделя    | 16   |
| 6                | Итого   |                 | 81,9                                       |

### 5 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Студенты могут при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплин пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

*научной библиотекой университета:*

а) библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной литературой в соответствии с УП и данной РПД;

б) имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

*кафедрой:*

а) путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;

б) путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств;

в) путем разработки:

- методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;

- заданий для самостоятельной работы;

- тем рефератов и докладов;

- вопросов к зачету;

- методических указаний к выполнению практических работ и т.д. полиграфическим центром (типографией) университета:
- помощь авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;
- удовлетворение потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

## 6 Образовательные технологии

Реализация компетентного подхода предусматривает широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций обучающихся. В рамках дисциплины предусмотрены встречи с представителями бизнеса, мастер-классы экспертов и специалистов в этой области.

Таблица 6.1 – Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

| №     | Наименование раздела (лекции, практического или лабораторного занятия)   | Используемые интерактивные образовательные технологии | Объем, час. |
|-------|--|---|-------------|
| 1     | Организация и управление страховой деятельностью (лекция)  | Презентация   | 1           |
| 2     | Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга (практическое занятие) | Мозговой штурм  | 2           |
| 3     | Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов (практическое занятие)            | Мастер-класс  | 2           |
| 4     | Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов (лекция)                          | Лекция -визуализация                                  | 1           |
| Итого |  |   | 6           |

## 7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

### 7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

| Код и наименование компетенции  | Этапы формирования компетенций и дисциплины (модули) и практики, при изучении / прохождении которых формируется данная компетенция  |          |             |
|---|---|----------|-------------|
|   | начальный   | основной | завершающий |
| ПК-5.1 Разрабатывает последовательность и этапы операций для реализации инвестиционных проектов с осуществлением дальнейшей оценки их длительности и контроля качества реализации | Управление рисками проекта<br>Страховые продукты и услуги для бизнеса<br>Хеджирование рисков предпринимательской деятельности<br>Инвестиционный анализ<br>Инвестиционное проектирование |          |             |

|   |   |  |
|---|---|--|
| ПК-5.2 Использует методы аналитической оценки требуемых ресурсов для реализации инвестиционного проекта   | Финансирование и коммерциализация инноваций<br>Управление интеллектуальным и ресурсами<br>Управление инновациями в высокотехнологичных отраслях | Страховые продукты и услуги для бизнеса<br>Хеджирование рисков предпринимательской деятельности<br>Инвестиционный анализ<br>Инвестиционное проектирование<br>Производственная проектная практика |
| ПК-5.3 Использует аналитические методы и инструменты управления рисками с осуществлением их выявления, документирования, оценки и ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля | Управление рисками проекта<br>Страховые продукты и услуги для бизнеса<br>Хеджирование рисков предпринимательской деятельности                   |  |

**7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания**

| Код компетенции / этап                    | Показатели оценивания компетенций   | Критерии и шкала оценивания компетенций  |   |  |
|---|---|--|---|--|
|   |   | Пороговый уровень («удовлетворительный»)   | Продвинутый уровень («хорошо»)  | Высокий уровень («отлично»)  |
| 1   | 2   | 3  | 4   | 5  |
| ПК-5.1 / начальный, основной, завершающий | <p>1 Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п. 1.3 РПД</p> <p>2 Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3 Умение применять знания, умения, навыки в типовых и</p> | <p>Знать: основы разработки инвестиционных проектов с осуществлением дальнейшей оценки их длительности и контроля качества реализации</p> <p>Уметь: разрабатывать инвестиционные проекты с осуществлением дальнейшей оценки их длительности и контроля качества реализации</p> <p>Владеть: навыками составления инвестиционных проектов страховщика с осуществлением дальнейшей оценки</p> | <p>Знать: методы, используемые при разработке инвестиционных проектов и этапы операций для их реализации с осуществлением дальнейшей их оценки</p> <p>Уметь: анализировать процесс разработки инвестиционных проектов и этапы операций для их реализации с осуществлением дальнейшей их оценки</p> <p>Владеть: навыками анализа</p> | <p>Знать: способы, принципы, методы и этапы разработки и реализации инвестиционных проектов с целью дальнейшей их оценки и контроля качества их реализации</p> <p>Уметь: оценивать эффективность реализации инвестиционных проектов на разных этапах их осуществления с целью их оценки и контроля качества выявления эффективности разработки и</p> |

|                      |                         |  |   |  |
|----------------------|-------------------------|--|---|--|
|                      | нестандартных ситуациях | их длительности и контроля качества реализации   | и эффективности разработки и реализации инвестиционных проектов   | реализации инвестиционных проектов с целью их оценки и контроля качества реализации  |
| ПК-5.2 / завершающий |                         | <p>Знать: состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности как информационной базы страховщика</p> <p>Уметь: использовать финансовую отчетность организации для расчета необходимых финансовых показателей для реализации инвестиционного проекта</p> <p>Владеть: методами анализа финансового состояния страховщика; методами анализа эффективности реализации инвестиционных проектов</p> | <p>Знать: состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности как информационной базы страховщика; систему показателей для реализации инвестиционного проекта</p> <p>Уметь: использовать финансовую отчетность страховой организации для расчета необходимых финансовых показателей; анализировать и интерпретировать информацию об эффективности реализации инвестиционного проекта</p> <p>Владеть: методами анализа финансового состояния страховой организации и принимать обоснованные инвестиционные решения; методами анализа инвестиционных проектов страховщика</p> | <p>Знать: состав и содержание бухгалтерской (финансовой) отчетности как информационной базы страховщика; систему показателей и методику расчета эффективности реализации инвестиционного проекта</p> <p>Уметь: использовать финансовую отчетность страховой организации для расчета необходимых финансовых показателей; анализировать и интерпретировать информацию об эффективности реализации инвестиционного проекта и обосновать полученные выводы; оценивать условия и последствия принимаемых управленческих решений</p> <p>Владеть: методами анализа финансового состояния страховой организации;</p> |

|  |   |  |   |   |
|--|---|--|---|---|
|  |   |  |   | методами анализа эффективности инвестиционных проектов страховщиков; обосновать полученные выводы; оценивать условия и последствия принимаемых инвестиционных решений   |
| ПК- 5.3 / начальный, основной, завершающий | <p>1 Доля освоенных обучающимся знаний, умений, навыков от общего объема ЗУН, установленных в п. 1.3 РПД</p> <p>2 Качество освоенных обучающимся знаний, умений, навыков</p> <p>3 Умение применять знания, умения, навыки в типовых и нестандартных ситуациях</p> | <p>Знать: основы управления рисками с осуществлением их выявления, документирования, оценки и ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля</p> <p>Уметь: определить виды риска для выявления, документирования, оценки и ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля</p> <p>Владеть: навыками определения видов риска с осуществлением их выявления, документирования, оценки и ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля</p> | <p>Знать: основы управления рисками с осуществлением их выявления, документирования, оценки и ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля, а также экономических и правовых последствий инвестиционных решений</p> <p>Уметь: использовать аналитические методы управления рисками с осуществлением их выявления, документирования, оценки и ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля</p> <p>Владеть: навыками определения видов и показателей оценки риска с осуществлением их выявления, документирования, оценки и</p> | <p>Знать: основы и принципы управления рисками с осуществлением их выявления, документирования, оценки и ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля, а также эффективности принятых инвестиционных решений</p> <p>Уметь: использовать аналитические методы и инструменты управления рисками с осуществлением их выявления, документирования, оценки и ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля</p> <p>Владеть: навыками выявления качественных и количественных свойств риска в рамках реализации</p> |

|  |  |  |   |  |
|--|--|--|---|--|
|  |  |  | ранжирования в рамках реализации инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля | инвестиционного проекта или инвестиционного портфеля с целью их выявления, документирования, оценки и ранжирования |
|--|--|--|---|--|

**7.3 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**

Таблица 7.3 - Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля

| № п/п | Раздел (тема) дисциплины  | Код контролируемой компетенции (или ее части) | Технология формирования  | Оценочные средства              |            | Описание шкал оценивания |
|-------|---|---|--|---------------------------------|------------|--------------------------|
|       |   |   |  | наименование                    | №№ заданий |                          |
| 1     | Организация и управление страховой деятельностью  | ПК-5.1, ПК-5.2                                | лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов | Тест                            | 1-10       | Согласно табл.7.2        |
|       |   |   |  | Собеседование                   | 1-11       |                          |
| 2     | Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга | ПК-5.1, ПК-5.2                                | лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов | Тест                            | 11-20      | Согласно табл.7.2        |
|       |   |   |  | Собеседование                   | 12-20      |                          |
| 3     | Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка                                 | ПК-5.2, ПК-5.3                                | лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов | Тест                            | 21-30      | Согласно табл.7.2        |
|       |   |   |  | Собеседование                   | 21-30      |                          |
|       |   |   |  | Разноуровневые задачи и задания | 1-8        |                          |
| 4     | Разработка комплексной маркетинговой стратегии продвижения страховых продуктов            | ПК-5.1, ПК-5.2, ПК-5.3                        | лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов | Тест                            | 31-40      | Согласно табл.7.2        |
|       |   |   |  | Собеседование                   | 31-36      |                          |
| 5     | Интернет продажи страховых продуктов  | ПК-5.1, ПК-5.2                                | лекция, практическое занятие, самостоятельная работа студентов | Тест                            | 41-50      | Согласно табл.7.2        |
|       |   |   |  | Собеседование                   | 37-42      |                          |

## Примеры типовых контрольных заданий для текущего контроля успеваемости

Вопросы собеседования по разделу (теме) 2. Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга

1. Характеристика страхового продукта
2. Этапы создания нового страхового продукта
3. Расширение ассортимента страховых услуг — элемент конкуренции
4. Сущность продвижения страхового продукта
5. Цели продвижения страховых продуктов
6. Каналы продаж и функции участников каналов продвижения страховых продуктов
7. Специфические особенности продаж страховых продуктов
8. Условия развития продаж
9. Сегментация страхового рынка
10. Технология продаж. Классификация технологии продаж.
11. Технологии продаж по каналам продаж.
12. Технологии продаж по уровню автоматизации.
13. Технологии продаж в зависимости от продукта.
14. Технологии продаж по отношению к договору страхования.
15. Понятие страхового маркетинга

Решение задач по разделу (теме) 3. Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка

Определить какой из регионов наименее убыточный на основании следующих данных: Регион № 1 – число застрахованных объектов составляет 25 000 единиц; страховая сумма застрахованных объектов – 78 млн. руб.; число пострадавших объектов – 2 000 единиц.; число страховых случаев – 1 500; страховое возмещение – 2,1 млн. руб. Регион № 2 - число застрахованных объектов составляет 40 000 единиц; страховая сумма застрахованных объектов – 120 млн. руб.; число пострадавших объектов – 7 000 единиц; число страховых случаев – 4 000; страховое возмещение – 10,5 млн. руб.

Тестовые задания по разделу (теме) 3. Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка

1. На страховом рынке предложение можно оценивать на основе:
  - а) емкости страхового рынка;
  - б) страхового интереса;
  - в) страхового поля;
  - г) ассортимента страхового рынка.
2. Перестрахование наибольших убытков предусматривает:
  - а) выплату определенного числа наибольших возмещений за определенный период (год);
  - б) выплату определенной доли всех возмещений;
  - в) выплату возмещений, превосходящих определенную сумму.
3. К страховым резервам относятся:
  - а) собственные средства страховщика;
  - б) стабилизационный резерв;
  - в) резервный капитал страховщика.
4. Страховые резервы в основном предназначены:
  - а) для формирования страхового фонда;
  - б) для осуществления страховых выплат;
  - в) для финансирования страховой деятельности.
5. Субъектами инфраструктуры страхового рынка являются:
  - а) страховые аудиторы;

- б) актуарии;
- в) страховые агенты;
- г) страхователи;
- д) аварийные комиссары.

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в УММ по дисциплине.

#### Типовые задания для проведения промежуточной аттестации

*Промежуточная аттестация* по дисциплине проводится в форме зачета. Зачет проводится в форме тестирования (бланкового и/или компьютерного).

Для тестирования используются контрольно-измерительные материалы (КИМ) – задания в тестовой форме, составляющие банк тестового задания (БТЗ) по дисциплине, утвержденный в установленном в университете порядке.

Проверяемые на промежуточной аттестации элементами содержания являются темы дисциплины, указанные в разделе 3 настоящей программы. Все темы дисциплины отражены в КИМ в равных долях (%). БТЗ включает в себя не менее 100 вопросов, заданий и задач.

Для проведения *знаний* используются вопросы и задания в различных формах:

- закрытой (с выбором одного или нескольких правильных ответов);
- открытой (необходимо вписать правильный ответ);
- на установление правильной последовательности;
- на установление соответствия.

*Умения, навыки и компетенции* проверяются с помощью задач (ситуационных, производственных или кейсового характера) и различного вида конструкторов. Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений, навыков и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

В каждый вариант КИМ включаются задания по каждому проверяемому элементу содержания во всех перечисленных выше формах и разного уровня сложности. Такой формат КИМ позволяет объективно определить качество освоения обучающимися основных элементов содержания дисциплины и уровень сформированности компетенций.

#### Примеры типовых заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание в закрытой форме:

1. Маркетинг в страховании это метод:

- а) изучение общественного мнения относительно природных или техногенных катастрофических событий;
- б) комплексного подхода к вопросам организации и управления коммерческой деятельностью страховой компании;
- в) изучение рынка страховых услуг;
- г) изучение платежеспособности населения заданного региона;
- д) улучшение качества страховых продуктов компании

Задание в открытой форме

Страховые услуги – это

Задание на установление правильной последовательности

- б) Конституция РФ;
- в) приказ Министерства финансов Российской Федерации;



г) Федеральный закон «О страховой деятельности в РФ».

Задание на установление соответствия

| Наименование   | Описание  |
|--|---|
| Функция возмещения ущерба и личное материальное обеспечение граждан        | Она реализуется в системе запасных и резервных фондов. Страховщики решают проблемы инвестиций временно свободных средств в банковские и другие финансовые структуры.                            |
| Функция формирования специализированного страхового фонда денежных средств | Посредством этой функции страховщик получает реализацию страховой защиты. Страховую выплату имеют только те физические и юридические лица, которые участвовали в формировании страхового фонда. |
| Восстановительная функция  | Связана с использованием части средств страхового фонда на уменьшение степени и последствий страхового риска.   |
| Предупредительная функция  | Она заключается в том, что при наступлении страхового случая и выплаты страхового возмещения происходит полная или частичное погашение убытков, понесенных страхователем.                       |

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

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются следующими нормативными актами университета:

- положение П 02.016-2018 О балльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательных программ;
- методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для текущего контроля успеваемости по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется следующий порядок начисления баллов:

Таблица 7.4 – Порядок начисления баллов в рамках БРС

| Форма контроля   | Минимальный балл |                           | Максимальный балл |                      |
|--|------------------|---------------------------|-------------------|----------------------|
|  | балл             | примечание                | балл              | примечание           |
| Практическое занятие №1<br>Организация и управление страховой деятельностью  | 2                | Выполнил, но «не защитил» | 4                 | Выполнил и «защитил» |
| Практическое занятие №2<br>Специфика страхового продукта в планировании и продвижении. Понятие страхового маркетинга | 2                | Выполнил, но «не защитил» | 4                 | Выполнил и «защитил» |
| Практическое занятие №3<br>Изучение рынка страховых услуг. Приемы исследования рынка                                 | 4                | Выполнил, но «не защитил» | 8                 | Выполнил и «защитил» |
| Практическое занятие №4<br>Разработка комплексной маркетинговой  | 2                | Выполнил, но «не защитил» | 4                 | Выполнил и «защитил» |

| Форма контроля  | Минимальный балл |                              | Максимальный балл |                         |
|---|------------------|------------------------------|-------------------|-------------------------|
|   | балл             | примечание                   | балл              | примечание              |
| стратегии продвижения страховых продуктов                         |                  |                              |                   |                         |
| Практическое занятие №5<br>Интернет - продажи страховых продуктов | 2                | Выполнил, но<br>«не защитил» | 4                 | Выполнил и<br>«защитил» |
| СРС   | 12               |                              | 24                |                         |
| Итого   | 24               |                              | 48                |                         |
| Посещаемость  | 0                |                              | 16                |                         |
| Зачет   | 0                |                              | 36                |                         |
| Итого   | 24               |                              | 100               |                         |

Для промежуточной аттестации обучающихся, проводимой в виде тестирования, используется следующая методика оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности. В каждом варианте КИМ –16 заданий (15 вопросов и одна задача).

Каждый верный ответ оценивается следующим образом:

- задание в закрытой форме –2 балла,
- задание в открытой форме – 2 балла,
- задание на установление правильной последовательности – 2 балла,
- задание на установление соответствия – 2 балла,
- решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Максимальное количество баллов за тестирование –36 баллов.

Если к моменту проведения зачета студент набирает 50 и более баллов, они могут быть выставлены в ведомость и в зачетную книжку без дополнительной процедуры тестирования.

Студент, получивший по дисциплине менее 50 баллов, аттестуется неудовлетворительно, и ему предоставляется возможность ликвидировать задолженность по дисциплине в соответствии с положением П 02.034–2017 «О порядке организации и проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

## **8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

### **8.1 Основная учебная литература**

1 Никулина, Н. Н. Страхование: практикум: учебное пособие / Н. Н. Никулина, С. В. Березина. – Москва: Юнити-Дана, 2017. – 272 с.: схем, табл., ил. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683210> (дата обращения: 13.01.2022). – Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

2 Никулина, Н. Н. Страховой маркетинг: учебное пособие / Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 503 с. : схем., табл., ил. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683212> (дата обращения: 13.01.2022). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

3 Сафуанов, Р. М. Страхование: учебное пособие / Р. М. Сафуанов, З. Ф. Шарифьянова; Финансовый университет при Правительстве РФ. – Москва : Прометей, 2018. – 144 с.: табл. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=494926> (дата обращения: 13.01.2022). – Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

### **8.2 Дополнительная учебная литература**

4 Косаренко, Н. Н. Страхование: курс лекций / Н. Н. Косаренко. – 4-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 310 с. – (Экономика и управление). – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83313> (дата обращения: 13.01.2022). – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

5 Никулина, Н. Н. Инвестиционная политика в страховых организациях: теория и практика : учебное пособие / Н. Н. Никулина, С. В. Березина, Н. Д. Эриашвили. – Москва : Юнити-Дана, 2017. – 512 с.: схем., табл., ил. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=683208> (дата обращения: 13.01.2022). – Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

6 Основы теории страхования: учебник / Е. В. Скубрий, И. И. Мельничук, О. В. Шатаева, А. В. Савинов. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 501 с. : ил., табл. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601367> (дата обращения: 13.01.2022). – Режим доступа: по подписке. – Текст: электронный.

### **8.3 Перечень методических указаний**

1 Страхование продукты и услуги для бизнеса: методические рекомендации по проведению практических занятий для магистров направления 27.04.05 «Инноватика» / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. А. С. Обухова. - Курск: ЮЗГУ, 2021. - 47 с. - Загл. с титул. экрана. - Текст : электронный.

2 Страхование продукты и услуги для бизнеса: методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы для магистров направления подготовки 27.04.05 «Инноватика» / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. А. С. Обухова. - Курск: ЮЗГУ, 2021. - 34 с. - Загл. с титул. экрана. - Текст : электронный.

### **8.4 Другие учебно-методические материалы**

Журналы в библиотеке университета:

Страховое дело

Вопросы экономики

Финансовый менеджмент

Экономический анализ: теория и практика

Экономист

## **9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

### **1. Электронно-библиотечные системы:**

1 Научная электронная библиотека eLibrary [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>;

2 ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>;

3 Информационная система «Национальная электронная библиотека» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://нэб.рф/>;

4 Электронная библиотека ЮЗГУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://library.kstu.kursk.ru:8087/jirbis2/>.

5. УИС «РОССИЯ» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://uisrussia.msu.ru>.

### **1. Современные профессиональные базы данных:**

1 БД «Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://diss.rsl.ru>;

2 Профессиональная база данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Курской области [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://kurskstat.gks.ru/>;

3 База данных «Web of Science» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://apps.webofknowledge.com/>;

4 База данных «Scopus» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.scopus.com/>.

### **3. Информационные ресурсы со свободным доступом:**

1 Российский союз автостраховщиков [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

<https://autoins.ru/>

2 Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/?fullversion=1>

3 Национальное бюро кредитных историй [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nbki.ru/>

4 Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>

## **10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» являются лекции и практические занятия. Студент не имеет право пропускать занятия без уважительных причин.

На лекциях излагаются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, даются рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции студент должен внимательно слушать и конспектировать материал.

Практические занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

Практическое занятие предполагает свободный обмен мнениями по избранной тематике. Оно начинается со вступительного слова преподавателя, формулирующего цель занятия и характеризующего его основную проблематику. Затем, как правило, заслушиваются сообщения студентов. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара, заслушиваются обычно в середине занятия. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения и объявляет баллы выступавшим студентам. В целях контроля подготовленности студентов и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе практических занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых заданий.

Преподаватель уже на первых занятиях объясняет студентам, какие формы обучения следует использовать при самостоятельном изучении дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса»: конспектирование учебной литературы и лекции, составление словарей понятий и терминов и т.д.

В процессе обучения преподаватели используют активные формы работы со студентами: чтение лекций, привлечение студентов к творческому процессу на лекциях, промежуточный контроль путем обработки студентами пропущенных лекций, участие в групповых и индивидуальных консультациях (собеседование). Эти формы способствуют выработке у студентов умения работать с учебником и литературой. Изучение литературы составляет значительную часть самостоятельной работы студента. Это большой труд, требующий усилий и желания студента. В самом начале работы над книгой важно определить цель и направление этой работы. Прочитанное следует закрепить в памяти. Одним из приемов закрепления основного материала является конспектирование, без которого немислима серьезная работа над литературой. Систематическое конспектирование помогает научиться правильно, кратко и четко излагать своими словами прочитанный материал.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций, знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному усвоению учебного материала. В случае необходимости студенты

обращаются за консультацией к преподавателю по вопросам дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» с целью усвоения и закрепления компетенций.

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины «Страховые продукты и услуги для бизнеса» - закрепить теоретические знания, полученные в процессе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки самостоятельного анализа особенностей дисциплины.

### **11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

В процессе изучения дисциплины студенты могут использовать:

- профессиональные базы данных «Статистика» (включая удаленный доступ);
- информационные ресурсы сети Интернет и электронные журналы;
- лицензионные пакеты программ и приложения Microsoft Office для обработки и презентации результатов работы;
- контрольные тесты в электронной форме;
- информацию из справочно-консультационных систем «Консультант Плюс», «Гарант».

### **12 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещение для самостоятельной работы, оснащенные учебной мебелью: столы, стулья для обучающихся; стол, стул для преподавателя; доска. Демонстрационное оборудование: экран, ноутбук, проектор. Учебно-наглядные пособия. Компьютеры, объединенные в локальную сеть с доступом в Интернет. Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

### **13 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

*Для лиц с нарушением слуха* возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

*Для лиц с нарушением зрения* допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего

обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

*Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата*, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

**14 Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу дисциплины**

| Номер<br>изменения | Номера страниц |            |                |       | Всего<br>страниц | Дата | Основание<br>для<br>изменения<br>и подпись<br>лица,<br>проводивш<br>его<br>изменения |
|--------------------|----------------|------------|----------------|-------|------------------|------|--|
|                    | измененных     | замененных | аннулированных | новых |                  |      |  |
|                    |                |            |                |       |                  |      |  |