

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет
им. Г. И. Носова»
Многопрофильный колледж

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП. 04 Автоматизация торгово-технологических процессов
«общепрофессиональный цикл»
программы подготовки специалистов среднего звена
специальности 38.02.08 Торговое дело**

Квалификация: специалист торгового дела

Форма обучения
очная на базе среднего общего образования

Рабочая программа учебной дисциплины «Автоматизация торгово-технологических процессов» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от «19» июля 2023 г. №548

Организация-разработчик: Многопрофильный колледж ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г. И. Носова»

Разработчик:

преподаватель отделения №3 «Строительства, экономики и сферы обслуживания»

Многопрофильного колледжа ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»

Наталья Николаевна Колесникова

ОДОБРЕНО

Предметно-цикловой комиссией
«Экономики и сферы обслуживания»
Председатель Колесникова Н.Н.
Протокол № 5.1 от «11» февраля 2026г.

Методической комиссией МпК

Протокол № 4 от «18» февраля 2026г.

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
1.1 Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы	4
1.2 Перечень планируемых результатов освоения дисциплины.....	4
1.3 Обоснование часов учебной дисциплины в рамках вариативной части	5
2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
2.1 Трудоемкость освоения дисциплины.....	7
2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины	8
2.3 Перечень практических занятий	12
3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15
3.1 Материально-техническое обеспечение	15
3.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации программы	15
3.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся	16
4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	20
4.1 Текущий контроль	20
4.2 Промежуточная аттестация	21
Приложение 1	26
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	26

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Рабочая программа учебной дисциплины «Автоматизация торгово-технологических процессов» является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.08 Торговое дело. Рабочая программа составлена для очной формы обучения.

Цель дисциплины: формирование представления об автоматизации торгово-технологических процессов.

Дисциплина «Автоматизация торгово-технологических процессов» включена в обязательную часть общепрофессионального цикла образовательной программы по направленности «Коммерция и осуществление интернет-маркетинга».

1.2 Перечень планируемых результатов освоения дисциплины

Содержание дисциплины ориентировано на подготовку обучающихся к освоению видов деятельности программы подготовки специалистов среднего звена по специальности и овладению следующими профессиональными и общими компетенциями:

ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово- технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;

ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности;

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

Результаты освоения дисциплины соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленной в разделе 4 ППССЗ.

Требования к результатам освоения дисциплины

Индекс и наименование ОК, ПК	Результаты освоения	
	Умеет	Знает
ПК. 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Уд 1_ОП.04 выбирать программы для автоматизации торговли	Зд 1_ОП.04 особенности управления автоматизированным торгово-технологическим процессом
	Уд 2_ОП.04 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет	Зд 2_ОП.04 инновационные решения в электронной торговле
	Уд 3_ОП.04 подбирать программы для автоматизации складского учета	Зд 3_ОП.04 основы автоматизации и организации складского учета
	Уд 4_ОП.04 выбирать платежные агрегаторы	Зд 4_ОП.04 электронные платежи и системы электронных платежей

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Уо 01.02 владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	Зо 01.02 алгоритмы и методы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий	Зо 02.02 современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Уо 03.02 применять современную профессиональную терминологию	Зо 03.02 современную научную и профессиональную терминологию

1.3 Обоснование часов учебной дисциплины в рамках вариативной части

Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	Номер и наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу
-	Зд 2 инновационные решения в электронной торговле Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет Зо 02.02 современные средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств	Тема 1.2. Инновационные решения в электронной торговле	10	В соответствии с последними тенденциями развития электронной коммерции и инновационными решениями в электронной торговле для углубленной подготовки к практической деятельности
-	Зд 2 инновационные решения в электронной торговле Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет Зо 02.02 современные	Тема 1.3. Становление и развитие технологий электронной коммерции	10	В соответствии с последними тенденциями развития электронной коммерции и

	средства и устройства информатизации, порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств			инновационными решениями в электронной торговле для углубленной подготовке к практической деятельности
-	Уд 2 подбирать современные технические устройства для реализации товаров через интернет Уо 02.02 использовать современное программное обеспечение, различные цифровые средства для решения профессиональных задач; проявлять культуру информационной безопасности при использовании информационно-коммуникационных технологий	Тема 1.5. Реализация товаров на маркетплейсах	8	В соответствии с последними тенденциями развития электронной коммерции и развитием маркетплейсов для углубленной подготовке к практической деятельности
Всего академических часов учебной дисциплины в рамках вариативной части			28	

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Трудоемкость освоения дисциплины

Наименование составных частей дисциплины	Объем в часах	в т.ч. в форме практической подготовки
теоретические занятия (лекции, уроки)	20	не предусмотрено
практические занятия	40	30
лабораторные занятия	не предусмотрено	не предусмотрено
курсовая работа (проект)	не предусмотрено	не предусмотрено
самостоятельная работа	4	не предусмотрено
промежуточная аттестация	не предусмотрено	не предусмотрено
Форма промежуточной аттестации – комплексный зачет с оценкой		

2.2 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем учебной дисциплины	Содержание учебного материала, практические занятия, самостоятельная учебная работа обучающихся	Объем, акад. ч / в том числе в форме практической подготовки, акад.ч.	Код ПК, ОК	Коды осваиваемых элементов компетенций
1	2	3	4	5
Раздел 1. Особенности управления автоматизированным торгово-технологическим процессом.		40/22		
Тема 1.1. Введение в дисциплину «Автоматизация торгово-технологических процессов»	Содержание	6/4		
	Предмет, цели и задачи дисциплины «Автоматизация торгово-технологических процессов» Роль автоматизации в повышении эффективности труда работников торговли. Структура торгово-технологического процесса. Электронные современные технологии. Пути повышения уровня механизации и автоматизации в торговле. Современные торговые системы	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 1 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02
	В том числе лабораторных занятий	4/4		
	Практическое занятие № 1. Подбор и размещение торгово-технологического оборудования для автоматизации торгово-технологического процесса с учетом формирования ассортимента товаров.	2/2	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 1 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
	Практическое занятие №2. Выбор программ для автоматизации магазина розничной торговли, их характеристики	2/2	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 1 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
Тема 1.2. Инновационные решения в электронной торговле	Содержание	12/8		
	Автоматизированная система управления мобильной торговлей. Виды электронной коммерции. Усиление мер безопасности в электронной коммерции. Правовое регулирование электронной торговли в РФ.	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 2 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02
	В том числе лабораторных занятий	8/8		
	Практическое занятие № 3-4. Организация продаж в сфере электронной коммерции.	4/4	ПК 1.6 ОК 01	Уд 2 Уо 01.02

			ОК 02 ОК 03	Уо 02.02 Уо 03.02
	Практическое занятие № 5-6 Сравнительный анализ оптовой и розничной торговли как типов коммерческого взаимодействия.	4/4	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 2 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
	Самостоятельная работа	2/0		
	Составить реферат по теме: «Автоматизация и управление в электронной коммерции».	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 2 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02
Тема 1.3. Становление и развитие технологий электронной коммерции	Содержание	8/6		
	Интернет и веб – основные технологии электронной коммерции, взаимосвязь развития электронной коммерции с развитием сети Интернет, мероприятия по повышению конкурентоспособности электронной торговли в Российской Федерации. Процесс импортозамещения как фактор экономического роста	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 2 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02
	В том числе лабораторных занятий	6/6		
	Практическое занятие №7. Организация электронного документооборота между заказчиком и поставщиком.	2/2	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 2 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
	Практическое занятие №8-9. Комплексный сравнительный анализ операционной деятельности и этапов оформления покупок в интернет-магазинах.	4/4	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 2 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
Тема 1.4. Электронные торговые площадки и биржи	Содержание	4/0		
	Классы (категории) ведения электронной коммерции. Определения и типы электронных торговых площадок. Возможности и преимущества электронных торговых площадок. Виды электронных торговых площадок. Электронные биржи, виды, примеры, схема функционирования.	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 2 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02

	В том числе лабораторных занятий	2/0		
	Практическое занятие №10. Анализ функциональных характеристик и моделирование процесса закупки на электронных торговых площадках.	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 2 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
Тема 1.5. Реализация товаров на маркетплейсах.	Содержание	6/4		
	Понятие, учет, автоматизация и анализ продаж, управление ценами, автоматическая выгрузка остатков. Правила эксплуатации и оборудование при реализации товаров на маркетплейсе.	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 1, Зд2 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02
	В том числе лабораторных занятий	4/4		
	Практическое занятие №11-12 Организация и документальное обеспечение реализации товаров на маркетплейсах	4/4	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 2 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
Тема 1.6. Электронные платежи	Содержание	4/0		
	Электронные платежные инструменты: электронные деньги, пластиковые карты, их характеристика. Выбор платежных агрегаторов.	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 4 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02
	В том числе лабораторных занятий	2/0		
	Практическое занятие №13 Проведение сравнительной характеристики электронных платежных систем.	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 4 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
Раздел 2. Возможности современных систем автоматизации в розничной торговле		24/8		
Тема 2.1 Автоматизация розничного магазина	Содержание	6/0		
	Выбор метода автоматизации торгового предприятия. Основные задачи цели и функции автоматизированного учета. Эксплуатация электронной базы данных. Виды и назначения оборудования, принцип работы: прайс-чекер; весы электронные настольные; измельчительно-режущее оборудование; подъемно-транспортное оборудование:	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 1 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02

	приборы для штрихового кодирования, торговые автоматы. Типы основных штриховых машиночитаемых кодов, их сравнительная характеристика. Назначение торговых автоматов, ассортимент товаров, реализуемых через торговые автоматы. Экономическая эффективность использования торговых автоматов в розничной торговле.			
	В том числе практических занятий	4/0		
	Практическое занятие №14-15. Подбор и размещение торгово-технологического оборудования для автоматизации магазина.	4/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 3 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
Тема 2.2. Автоматизация складского учета.	Содержание	6/4		
	Основные задачи, которые решает автоматизация складского учета. Система учета товаров на складе, терминалы сбора данных.	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 3 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02
	В том числе практических занятий	4/4		
	Практическое занятие №16-17. Основы выполнения операций по учету товаров в программе «1С: Управление торговлей 8.3»	4/4	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 3 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
Тема 2.3 Автоматизация рабочего места кассира	Содержание	4/0		
	Классификация компьютеров с подключенным к нему монитором, дополнительные узлы для оснащения, приборы для определения подлинности денежных банкнот, онлайн-кассы для учета товаров, оперативной фиксации продаж, программы для статистики спроса.	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 1 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02
	В том числе практических занятий	2/0		
	Практическое занятие №18. Расчет необходимого количества контрольно-кассовых машин, выбор типов кассовых аппаратов.	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 1 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
Тема 2.4 Программа для учета товаров в розничной	Содержание	8/4		
	Специальное программное обеспечение, онлайн-сервисы,	2/0	ПК 1.6	Зд 1

торговле	которые позволяют вести учет товаров и контролировать иные операции, ценообразование. Программа 1С розница.		ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02
	В том числе практических занятий	4/4		
	Практическое занятие №19-20. Основы выполнения операций по учету товаров в программе «1С: Розница»	4/4	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Уд 1 Уо 01.02 Уо 02.02 Уо 03.02
	Самостоятельная работа	2/0		
	Составьте глоссарий (словарь терминов) по теме: «Современные торговые системы»	2/0	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Зд 1 Зо 01.02 Зо 02.02 Зо 03.02
Всего		64/30		

2.3 Перечень практических занятий

Номенклатура практических занятий должна обеспечивать освоение названных в разделе 1.2 рабочей программы умений.

Темы лабораторных и практических занятий	Содержание (краткое описание)	Специализированное оборудование, технические средства, программное обеспечение
Раздел 1. Особенности управления автоматизированным торгово-технологическим процессом.		
Практическое занятие № 1. Подбор и размещение торгово-технологического оборудования для автоматизации торгово-технологического процесса с учетом формирования ассортимента товаров.	Формирование умений подбора размещения и эксплуатации торгово-технологического оборудования с учетом формирования ассортимента.	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс
Практическое занятие №2. Выбор программ для автоматизации магазина розничной торговли, их характеристики	Формирование умений подбора программ для автоматизации и эксплуатации торгового инвентаря с учетом клиенториентированности торговой деятельности.	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс
Практическое занятие № 3-4. Организация продаж в сфере электронной коммерции.	Формирование умений по разработке интернет-рассылки в сфере электронной коммерции.	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс

Практическое занятие № 5-6 Сравнительный анализ оптовой и розничной торговли как типов коммерческого взаимодействия.	Формирование умений и навыков в идентификации товара при отпуске, складировании. Формирование умений подбора модели финансовых взаимоотношений, основных видов продаж B2B; B2C; B2G; C2C; G2C.	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс
Практическое занятие №7. Организация электронного документооборота между заказчиком и поставщиком.	Формирование умений подбора процедуры обмена данными между заказчиком и поставщиком электронными товарно-сопроводительными документами.	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс
Практическое занятие №8-9. Комплексный сравнительный анализ операционной деятельности и этапов оформления покупок в интернет-магазинах.	Формирование умений проведения анализа работы интернет-магазина, подбора товара с учетом их характеристик. Формирование умений подбора товара и оформления заказа. Формирование умений проведения сравнительных характеристик нескольких интернет-магазинов.	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс
Практическое занятие №10. Анализ функциональных характеристик и моделирование процесса закупки на электронных торговых площадках.	Формирование умений проведения совершения покупки товара на электронных торговых площадках..	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс
Практическое занятие №11-12 Организация и документальное обеспечение реализации товаров на маркетплейсах	Формирование умений обработки информации на маркетплейсе, подбор обязательного и дополнительного оборудования. Формирование умений проведения учета товаров, сбор данных о клиентах. Формирование умений техники возврата товаров на маркетплейсах.	КонсультантПлюс - законодательство РФ кодексы и законы Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс
Практическое занятие №13 Проведение сравнительной характеристики электронных платежных систем.	Формирование умений оплаты и подбора электронных платежных систем.	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс
Раздел 2. Возможности современных систем автоматизации в розничной торговле		
Практическое занятие №14-15. Подбор и размещение торгово-технологического	Формирование умений эксплуатации оборудования , для автоматизации магазина.	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет

оборудования для автоматизации магазина.		Консультант плюс
Практическое занятие №16-17. Основы выполнения операций по учету товаров в программе «1С: Управление торговлей 8.3»	Формирование умений при оформлении документации при приемки грузов и перемещении на склад товаров. Формирование умений по выполнению операции по учету товаров в программе «1С: Управление торговлей 8.3»	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс программа «1С: Управление торговлей 8.3»
Практическое занятие №18. Расчет необходимого количества контрольно-кассовых машин, выбор типов кассовых аппаратов.	Формирование умений расчета необходимого количества контрольно-кассовых машин, выбор аппаратов.	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс
Практическое занятие №19-20. Основы выполнения операций по учету товаров в программе «1С: Розница»	Формирование умений оформления приемки, отгрузки, перемещения товара, списания в программе «1С: Розница»	Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет Консультант плюс программа «1С: Розница»

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

Лаборатория «Лаборатория информационных технологий в профессиональной деятельности», оснащенная в соответствии с приложением 3 образовательной программы.

Помещение для воспитательной работы, оснащенное в соответствии с приложением 3 образовательной программы.

Компьютерный класс, оснащенный в соответствии с приложением 3 образовательной программы.

3.2 Учебно-методическое и информационное обеспечение реализации программы

Основные источники:

1. Рыжиков, С. Н. Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда + Приложение : учебник / С. Н. Рыжиков. — Москва: КноРус, 2026. — 322 с. — ISBN 978-5-406-16485-3. — URL: <https://book.ru/book/962796> (дата обращения: 24.04.2026). — Текст: электронный.

2. Кащенко, В. Ф. Торговое оборудование : учебное пособие / В.Ф. Кащенко, Л.В. Кащенко. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 398 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015381-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2259646> (дата обращения: 24.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

Дополнительные источники:

1. Григорян, Е. С. Товароведение : учебное пособие / Е.С. Григорян. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 265 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014008-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2216896> (дата обращения: 24.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

2. Левкин, Г. Г. Организация торговой деятельности : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17373-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/589389> (дата обращения: 24.06.2026).

3. Чеглов, В. П. Торговое дело. Хозяйственная деятельность торговых сетей : учебник / В.П. Чеглов. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 358 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/2210804. - ISBN 978-5-16-021010-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2210804> (дата обращения: 24.06.2026). – Режим доступа: по подписке.

Интернет-ресурсы:

1. ГАРАНТ.РУ. Информационно-правовой портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru>, свободный.– Загл. с экрана.

2. КонсультантПлюс. Официальный сайт компании «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный.– Загл. с экрана.

3. Инструменты для мониторинга, анализа и оценки эффективности поискового продвижения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://topvisor.com/ru/?inv=385903>

4. Интернет-маркетинг с нуля [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://tilda.education/courses/marketing/internet-marketing-beginning/> - Загл. с экрана.

5. Информационно-технологическое сопровождение (1С:ИТС) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://its.1c.ru/db/newscomm/content/474202/hdoc> - Загл. с экрана.

6. Конструктор сайтов Wix [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://vk.com/wixcom_ru

7. Сервис проверки контрагентов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.list-org.com/> - Загл. с экрана.
8. . Сервис профессиональной проверки контрагентов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://excheck.pro/> - Загл. с экрана.
9. . Сервис проверки контрагентов «Чекко» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://checko.ru/company/rivers-1087446000696> - Загл. с экрана.
10. Инструмент для оценки посещаемости сайтов и анализа поведения пользователей - <https://metrika.yandex.ru/>
11. Конструктор сайтов - <http://www.setup.ru/>
12. Система контекстной рекламы - <http://www.google.ru/adwords/>

3.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы осуществляется в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия и внеаудиторную самостоятельную работу обучающихся по учебной дисциплине, проходит как в письменной, так и устной или смешанной форме, с представлением изделия или продукта самостоятельной деятельности.

В качестве форм и методов контроля внеаудиторной самостоятельной работы используются: *проверка выполненной работы преподавателем.*

№	Наименование раздела/темы	Оценочные средства (задания) для самостоятельной внеаудиторной работы
1	Раздел 1. Особенности управления автоматизированным торгово-технологическим процессом. Тема 1.2 Инновационные решения в электронной торговле	Текст задания: Составить реферат по теме: Автоматизация торгово-технологических процессов в розничном торговом предприятии. Цель работы: – Изучить современные подходы к автоматизации ключевых торгово-технологических процессов на предприятиях розничной торговли. – Проанализировать влияние внедрения автоматизированных систем на эффективность деятельности торгового предприятия (повышение производительности труда, снижение издержек, улучшение качества обслуживания). – Рассмотреть классификацию и функциональные возможности современных программно-аппаратных комплексов, используемых в рознице. – Оценить нормативно-правовое регулирование применения контрольно-кассовой техники и обработки данных в торговых организациях. Порядок выполнения задания: 1. Выбор объекта исследования. По желанию студент может выбрать конкретный тип розничного торгового предприятия (например, продуктовый супермаркет, магазин одежды, аптека) для более детального анализа. 2. Подбор и изучение литературы. Используя предложенный список источников и дополнительные ресурсы, необходимо собрать материал по теме. 3. Структурирование материала. На основе изученных материалов составить план реферата, который должен включать

	введение, основную часть (разделы), заключение и список использованных источников. 4. Написание текста реферата. Раскрыть содержание согласно утвержденному плану. 5. Оформление реферата. Текст выполняется на компьютере с соблюдением следующих требований: – Объем: 10–15 страниц машинописного текста. – Шрифт: Times New Roman, размер 12 пт. – Междустрочный интервал: 1,5. – Поля: левое — 3 см, правое — 1,5 см, верхнее и нижнее — 2 см. – Выравнивание текста по ширине. – Нумерация страниц сквозная, внизу по центру или справа. 6. Сдача работы. Предоставить готовый реферат преподавателю в распечатанном виде или в электронном формате (.docx, .pdf) в установленный срок. Рекомендуемые источники литературы <i>Нормативно-правовые акты РФ:</i> 1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (главы, регулирующие договор купли-продажи). 2. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей». 3. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». 4. Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации». (Ключевой документ, регламентирующий автоматизацию кассовых операций). 5. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных». <i>Учебная и научная литература:</i> 1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация коммерческой деятельности: учебник для СПО. – М.: Дашков и К°, 2022. 2. Бланк И.А. Управление торговыми предприятиями: Учебник. – М.: Изд-во "Экономика", 2019. 3. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения: учебное пособие. – М.: Русайнс, 2021. 4. Журнал «Современная торговля», статьи по тематике IT-решений для ритейла. Критерии оценки реферата: – Полнота и соответствие теме: насколько полно раскрыта тема автоматизации всех торговых процессов (учёт, касса, закупки). – Самостоятельность и анализ: наличие собственного анализа, выводов и примеров из практики, а не простое переписывание источников. – Корректность терминологии и нормативной базы: правильное использование профессиональной лексики и ссылок
--	--

		на актуальные законы (54-ФЗ, 381-ФЗ). – Структура и логика: чёткое деление на введение, основную часть, заключение; логичная последовательность изложения. – Качество оформления: соблюдение стандартов форматирования и правильность библиографических ссылок.
2	Раздел 2. Возможности современных систем автоматизации в розничной торговле Тема 2.4 Товароучетная программа для розничной торговли	Текст задания: Составление глоссария (словаря терминов) по дисциплине «Современные торговые системы». Цель: – Систематизация и закрепление знаний об основных понятиях, категориях и терминах, используемых в современной торговой деятельности. – Формирование навыка поиска, анализа и интерпретации профессиональной информации из нормативно-правовых актов и научной литературы. – Развитие умения структурировать материал и представлять его в виде справочного документа. Порядок выполнения задания: 1) Подбор терминологического материала. Используя предложенный список литературы и нормативную базу, а также самостоятельно найденные источники, необходимо выявить ключевые понятия, относящиеся к теме «Современные торговые системы». Рекомендуются включить не менее 40–50 терминов. 2) Составление словарных статей. Для каждого термина необходимо составить отдельную статью, которая должна включать: сам термин; его точное определение (дефиницию); краткий комментарий или контекст использования (при необходимости). Например, указать, что данный термин используется преимущественно в электронной коммерции или регулируется конкретным законом. 3) Оформление глоссария. Собранные статьи должны быть систематизированы и оформлены в единый документ. Рекомендации для выполнения задания: Все термины располагаются в алфавитном порядке. Каждый термин начинается с новой строки или страницы (в зависимости от общего объема). После определения термина обязательно указывается источник, из которого взята дефиниция (например, название учебника, статья закона), оформленный в соответствии со стандартом библиографических ссылок вашего учебного заведения. Работа выполняется на компьютере, шрифт Times New Roman, размер шрифта 12 пт, межстрочный интервал — 1,15. Готовый глоссарий предоставляется преподавателю в распечатанном виде или в формате электронного документа (.docx, .pdf) в установленные сроки. Критерии оценки: Полнота охвата темы (количество и разнообразие терминов). Корректность и точность определений. Наличие ссылок на использованные источники. Правильность оформления и структура работы.

	Оригинальность текста (отсутствие плагиата). Рекомендуемые источники литературы <i>Учебная и научная литература</i> 1) Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация коммерческой деятельности: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», [год издания]. 2) Иванов Г.Г., Холин Е.С. Коммерческая деятельность: учебное пособие. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, [год издания]. 3) Николаева Т.И. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учебное пособие. – М.: КноРус, [год издания]. 4) Статистика коммерческой деятельности: учебник / под ред. И.К. Беляевского, О.Э. Башиной. – М.: Финансы и статистика, [год издания]. <i>Нормативно-правовые акты Российской Федерации</i> 1) Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями). Особенно главы 30 («Купля-продажа»), 39 («Возмездное оказание услуг»). 2) Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (актуальная редакция). 3) Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (актуальная редакция). 4) Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» (актуальная редакция). 5) Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» (актуальная редакция). 6) Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 № 2463, которым утверждены Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи. <i>Примечание для студента:</i> При работе над глоссарием рекомендуется использовать актуальные редакции нормативных документов, которые можно найти в справочно-правовых системах «КонсультантПлюс» или «Гарант». Особое внимание следует уделить терминам, связанным с цифровой экономикой: электронная торговля, маркетплейс, агрегатор, омниканальность, фулфилмент.
--	--

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе текущего контроля и промежуточной аттестации.

4.1 Текущий контроль

№	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины	Контролируемые результаты	Наименование оценочного средства	Критерии оценки
1	Раздел 1. Особенности управления автоматизированным торгово-технологическим процессом.	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Оценка результатов практических заданий	Смотри критерии оценки практического занятия
			Контрольная работа (тест)	Смотри критерии оценки теста
2	Раздел 2. Возможности современных систем автоматизации в розничной торговле	ПК 1.6 ОК 01 ОК 02 ОК 03	Оценка результатов практических заданий	Смотри критерии оценки практического занятия
			Контрольная работа (тест)	Смотри критерии оценки теста

Критерии оценки теста

За каждый правильный ответ – 1 балл.

За неправильный ответ – 0 баллов.

Процент результативности (правильных ответов)	Качественная оценка индивидуальных образовательных достижений	
	балл (отметка)	вербальный аналог
90 ÷ 100	5	отлично
80 ÷ 89	4	хорошо
70 ÷ 79	3	удовлетворительно
менее 70	2	неудовлетворительно

Критерии оценки практического занятия:

Оценка «5» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике, обучающийся показывает системные и полные знания и умения по данному вопросу;
- работа оформлена в соответствии с рекомендациями преподавателя;
- объем работы соответствует заданному;
- работа выполнена точно в срок, указанный преподавателем.

Оценка «4» выставляется обучающемуся, если:

- содержание работы соответствует заданной тематике;
- обучающийся допускает небольшие неточности или некоторые ошибки в данном вопросе;

– в оформлении работы допущены неточности;

– объем работы соответствует заданному или незначительно меньше.

Оценка «3» выставляется обучающемуся, если:

– содержание работы соответствует заданной тематике, но в работе отсутствуют значительные элементы по содержанию работы или материал по теме изложен нелогично, нечетко представлено основное содержание вопроса;

– работа оформлена с ошибками в оформлении;

– объем работы значительно меньше заданного.

Оценка «2» выставляется обучающемуся, если:

– не раскрыта основная тема работы;

– оформление работы не соответствует требованиям преподавателя;

– объем работы не соответствует заданному.

4.2 Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация обучающихся осуществляется по завершении изучения дисциплины и позволяет определить качество и уровень ее освоения.

Форма промежуточной аттестации по дисциплине «Автоматизация торговых-технологических процессов» - зачет с оценкой.

Результаты обучения	Оценочные средства для промежуточной аттестации
ПК 1.6 Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,	Вопросы дифференцированного зачета: 1. История развития электронной коммерции 2. Понятие электронной коммерции, преимущества и недостатки. 3. Основные понятия: киберпространство, е-бизнес, е-коммерция. 4. Произведите сравнение традиционного бизнеса с электронным. 5. Основные субъекты электронной коммерции. 6. Виды электронной коммерции 7. Специфика электронной коммерции. 8. Преимущества ведения бизнеса в Интернете. 9. Интернет-магазин и интернет-витрина, особенности, различия. 10. Электронные биржи, виды, примеры, схема функционирования. 11. Модели электронной коммерции. 12. Электронная коммерция как часть организации бизнес-процесса (B2C). 13. Электронная коммерция как часть организации бизнес-процесса (B2B). 14. Схемы платежей в электронной коммерции 15. Схема функционирования электронного магазина. 16. Системы B2B, особенности, объемы, примеры. 17. Системы B2C, особенности, объемы, примеры. 18. Электронный бизнес - масштабы и перспективы развития. Рынок электронной коммерции: сегодня и завтра. 19. Информационные технологии - обзор возможностей. Компьютерные сети. 20. Классификация систем электронной коммерции. 21. Безопасность при осуществлении электронной коммерции. 22. Электронная цифровая подпись, протоколы безопасности. 23. Платежные системы в Интернете. Проблема платежей. 24. Цифровые деньги (электронные наличные). 25. Маркетинг в интернете. Определение маркетинга. 26. Реклама в интернете — основные фазы взаимодействия пользователя с рекламой. 27. Правовое регулирование электронной торговли в РФ. 28. Направления развития информационных технологий, оказавших наибольшее влияние на появление и рост электронного бизнеса. 29. Коммерция в сети «Интернет» 30. Алгоритм работы на маркетплейсах.

предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	31. Виды электронных платежей. 32. Товароучетные программы, их характеристика. 33. Осуществления автоматизированного перемещения товаров от производителя до потребителя. 34. Автоматизация магазина: особенности и этапы, программы, оборудование. 35. Виды программного обеспечения для комплексной автоматизации торговли. 36. Оборудование для автоматизации розничного торгового предприятия. 37. Преимущества автоматизации торговли. 38. Особенности автоматизации инвентаризации и учета товаров в магазине. 39. Система автоматизация складского хозяйства. 40. Базовый набор устройств для ведения автоматизации в торговом зале: онлайн-касса, сканер, электронные весы, POS-терминал, их характеристика. 41. Основные типы коммерческого взаимодействия между субъектами. B2B; B2C; B2G; C2C; G2C, их характеристика. 42. Основные задачи управленческого учета, этапы его внедрения, автоматизация. 43. Маркетинговые стратегии на маркетплейсах. Задание тестовое 1. Электронная коммерция это: а) <i>сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции</i> б) деятельность, главная цель которой, получение прибыли в) автоматизация логических процессов 2. К электронной коммерции относятся: а) электронная почта б) <i>реклама, хостинг</i> в) любые сайты 3. Хостинг это: а) разработка структуры сайта б) регистрация сайта в) <i>размещение сайта на сервере</i> г) верно всё перечисленное 4. Спам это: а) <i>незапрашиваемая информация, которая рассылается в массовом порядке по электронной почте</i> б) незаконная реклама в) самая эффективная реклама 5. К электронной коммерции не относятся: а) доска объявлений (виртуальная) б) Интернет-аукционы в) Интернет-магазины г) <i>всё вышеперечисленное относится к электронной коммерции</i> 6. В последнее время для расчёта через Интернет стали использовать: а) кредитные карты б) <i>цифровые деньги</i> в) наличные г) специальные чеки 7. Как называется распространение товаров и услуг по средствам сети
--	--

	Интернет? а) коррупция б) <i>электронная коммерция</i> в) хостинг 8. Что такое банер? а) рекламный заголовок б) <i>небольшая прямоугольная картинка, на которой размещена реклама продукта</i> в) верного ответа нет 9. Какими могут быть банеры? а) <i>линейными и графическими</i> б) статическими и динамическими 10. Что такое виртуальная доска объявлений а) <i>Вариант электронной торговли</i> б) Форма хостинга Тестовое задание: 1. Интернет-магазин – это а) веб-сайт, рекламирующий товар или услугу, принимающий заказы на покупку, предлагающий пользователю выбор варианта расчета, способа получения заказа и выписывающий счет на оплату б) веб-сайт, рекламирующий товар или услугу, принимающий заказы на покупку в) экономическая ситуация, складывающаяся на рынке и характеризующаяся уровнями спроса и предложения 2. Выберите то, что относится к интернет-магазину а) интернет-магазин работает 24 часа в сутки б) доступ к виртуальным витринам магазина может получить любой покупатель в) профессионально грамотно созданный интернет-магазин не может работать полностью автономно г) интернет-магазин имеет ограничения на виртуальную площадь д) владелец Интернет-магазина может сдавать в аренду свои виртуальные торговые площади е) интернет-магазин позволяет общаться с потенциальными клиентами, находящимися сколь угодно далеко, в режиме реального времени 3. Сколько этапов включает в себя Интернет-магазин (как цикл)? 4. Конъюнктура рынка – это а) экономическая ситуация, складывающаяся на рынке и характеризующаяся уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объёмами продаж и т.д. б) экономическая деятельность, направленная на характеристику уровня спроса и предложения, рыночную активность, объёмы продаж и т.д. в) экономическое соперничество между организациями на рынке 5. Выберите формы предприятия для интернет-магазина а) ИП б) АО в) ООО г) МУП 6. Какие бывают формы доставки товаров Интернет-магазина а) курьерская служба по городу б) транспортная компания по регионам
--	--

	в) собственная служба доставки г) смешанные варианты 7. Выберите способы продвижения товара, характерные для Интернет-магазина а) работа с сайтом б) программы лояльности клиентов в) поисковая оптимизация г) контекстная реклама д) специальные акции е) социальные сети ж) офф-лайн реклама з) баннерная реклама и) имеющийся бюджет 8. Как называется процесс продвижение товаров в социальных сетях, эффективное для интернет-магазина 9. Из каких этапов состоит план проведения подготовительных работ для электронной коммерции. а) выбор отрасли б) изучение конъюнктуры рынка и конкурентной среды в) описание целевой аудитории г) поиск и выбор поставщиков д) выбор организационно-правовой формы и системы налогообложения ж) выбор системы доставки з) построение бизнес-процессов к) наличие, местоположение и условия работы склада л) условия работы 10. Выберите способы оплаты товаров в интернет-магазине а) наличный расчет б) наложенный платеж в) предоплата на счет поставщика г) пластиковая карта д) электронные деньги е) терминалы ж) SMS-платежи
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Практическое задание Оформить «Накладную» в электронном виде: по условию: со склада магазина «Орион», для реализации в торговый зал магазина отпущен следующий перечень товара: 1 50 кг перловой крупы по цене 45 рубля 50 копеек за 1 килограмм; 2 45 кг манной крупы по цене 40 рублей 50 копеек за 1 килограмм; 3 100 кг пшенной крупы по цене 35 рублей за 1 килограмм; 4 100 кг копченой колбасы «Флотская» по цене 300 рублей за 1 килограмм; 5 1 фляга сметаны (15 кг) по цене 150 рублей за 1 килограмм. Товар отпущен кладовщиком Ковалева Н.А., получен заведующим отделом «Продукты» Продавайкиной И.Т. Кейс-задание: Ситуация 1 Гражданка Иванникова М.М. заказала товар по телефону, предварительно увидев его с подробным описанием в телемагазине. Оплатила его по безналичному расчету через банк. После чего, курьер доставил товар полностью несоответствующий описанию в телемагазине.

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Может ли покупатель потребовать предоставления товара, соответствующего описанию? И если, нет, что должен потребовать покупатель?
---	--

Критерии оценки зачета с оценкой

– «Отлично» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, умения сформированы, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено высоко.

– «Хорошо» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые умения сформированы недостаточно, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

– «Удовлетворительно» - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые умения работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки.

– «Неудовлетворительно» - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые умения не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При проведении теоретических и практических/лабораторных занятий используются следующие педагогические технологии:

№ п/п	Название образовательной технологии (с указанием автора)	Цель использования образовательной технологии	Планируемый результат использования образовательной технологии	Описание порядка использования (алгоритм применения) технологии в практической профессиональной деятельности
1	Кейс-технология или метод кейсов автор (Христофор Колумб Лэнгделл)	Приобретение необходимых навыков исследования, анализа и принятия решений; Формирование умений и навыков мыслительной деятельности.	Позволяет организовать работу по идентификации проблемы и самостоятельному (групповому) поиску решений проблемы. Участники обучения получают навыки: • Структурирование проблемы; • Опыт принятия решений.	Учебный кейс – разрабатывается для обсуждения, самостоятельного (группового) анализа и поиска решения проблемы. Не предполагает наличие «единственно правильного решения». Применяются материалы позволяющие организовать работу по идентификации проблемы и самостоятельному поиску решений.
2	Проблемное обучение (Джон Дьюи)	Способ организации деятельности учащихся, который основан на получении информации путем решения теоретических и практических проблем в создающихся в силу этого проблемных ситуациях.	Применение технологии проблемного обучения позволяет научить мыслить логично, научно, диалектически, творчески; способствует переходу знаний в убеждения; вызывает у них глубокие интеллектуальные чувства, в том числе чувства удовлетворения и уверенности в своих возможностях и силах; формирует	Схема проблемного обучения, представляется как последовательность процедур, включающих: постановку преподавателем учебно-проблемной задачи, создание для учащихся проблемной ситуации; осознание, принятие и разрешение возникшей проблемы, в процессе которого они овладевают

			интерес к научному знанию.	обобщенными способами приобретения новых знаний; применение данных способов для решения конкретных систем задач.
3	Информационные технологии (А.И. Яковлев)	Усиление интеллектуальных возможностей, учащихся в информационном обществе, а также индивидуализация и повышение качества обучения на всех ступенях образовательной системы.	Информационные технологии способствуют повышению эффективности образовательного процесса, развивают творческие способности личности.	Применение ИКТ позволяет разнообразить формы работы, деятельность учащихся, активизировать внимание, повышает творческий потенциал личности.
4	Здоровьесберегающие технологии (В. Д. Сонькин)	Обеспечение студенту возможности сохранения здоровья	Повышение результативности образовательного процесса, повышение эмоционального настроения студента.	Проведение динамической паузы во время занятий, 2-5 мин. В качестве профилактики утомления. Включает в себя элементы двигательной гимнастики