

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга
 Ю.Ю. Суслова
«27» июня 2018г.
Торгово-экономический институт

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга
 Ю.Ю. Суслова
«27» июня 2018г.
Торгово-экономический институт

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
НАВЫКИ ЭФФЕКТИВНОГО ПОИСКА РАБОТЫ

Дисциплина Б1.В.ОД. 4 Навыки эффективного поиска работы
Направление подготовки 38.03.06. Торговое дело
Направленность (профиль) 38.03.06.02 «Маркетинг» в торговой
деятельности
форма обучения очная
год набора 2018

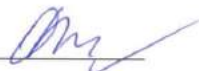
Красноярск 2018

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе 38.00.00 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

Направления подготовки /специальность (профиль/специализация)
38.03.06 «Торговое дело» Направленность (профиль) 38.03.06.02
«Маркетинг» в торговой деятельности

Программу составили О.С. Веремеенко



1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины.

Целью преподавания дисциплины «Навыки эффективного поиска работы» является обучение студентов навыкам активного, целенаправленного, самостоятельного поиска работы. Получение обучающимися специальных знаний необходимых для трудоустройства и построения успешной карьеры.

1.2 Задачи изучения дисциплины.

1. дать студентам практическое руководство для собственных активных действий на рынке труда на основе пошаговой технологии поиска работы, подкрепленной упражнениями и примерами;

2. сформировать навыки оценки и анализа личных интересов, сильных сторон и навыков, потребностей рынка труда и конкретных работодателей;

3. рассмотреть современные эффективные методы и приемы самопрезентации и способы их применения в той или иной типичной ситуации;

4. дать представление об юридических аспектах трудоустройства;

5. повысить мотивацию к трудоустройству и дальнейшему сохранению работы;

6. укрепить уверенность в себе, полученных профессиональных знаниях и умениях.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Виды компетенций	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
Общекультурные компетенции (ОК)	
ОК-3: способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	знать: – методы изучения конъюнктуры, требований к специалистам на рынке труда уметь: – делать самостоятельный выбор, управлять своими ресурсами и состояниями, осуществлять сбор информации и использовать информационные технологии для поиска работы, планирования карьеры владеть: – различными стилями, моделями поведения и коммуникациями на рынке труда, навыками общения,

	эффективного поиска работы и организации планирования карьеры
ОК-5: способностью к самоорганизации и самообразованию	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – особенности и методы общения с различными категориями населения при решении организационно-управленческих задач; – факторы, влияющие на выбор и успешный поиск работы <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – применять навыки самоорганизации в целях эффективного поиска работы <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – современными информационными технологиями эффективного поиска работы
ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -различные подходы к технике ведения деловых переговоров <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> -выбирать подходы к ведению деловых переговоров при поиске работы <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> -техниками проведения деловых переговоров при поиске работы

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Курс «Навыки эффективного поиска работы» соответствует Государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» третьего поколения.

«Навыки эффективного поиска работы» (Б1.В.ОД.4) по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) 38.03.06.02 «Маркетинг в торговой деятельности» (уровень бакалавриат), входит в Блок 1 вариативной части обязательных дисциплин. Дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении предшествующих курсов: Основы маркетинговой компетентности, Маркетинг.

Дисциплины, для которых освоение дисциплины «Навыки эффективного поиска работы» необходимо как предшествующее: Правовое регулирование профессиональной деятельности, Теория и практика эффективного речевого общения.

Дисциплина изучается на третьем курсе в 5 семестре учебного процесса. Общий объем 72 часов, в т. ч. 36 часов – аудиторных занятий, 36 часов – самостоятельная работа.

1.5 Особенности реализации дисциплины.

Дисциплина «Навыки эффективного поиска работы» реализуется на русском языке.

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр
		5
Общая трудоемкость дисциплины	72/2	72/2
Контактная работа с преподавателем:	36/1	36/1
<i>занятия лекционного типа</i>	2/0,06	2/0,06
<i>занятия семинарского типа</i>	34/0,94	34/0,94
в том числе: семинары	18/0,5	18/0,5
практические занятия	16/0,44	16/0,44
практикумы	-	-
лабораторные работы	-	-
<i>другие виды контактной работы:</i>		
в том числе: курсовое проектирование	-	-
групповые консультации	-	-
индивидуальные консультации	-	-
иные виды внеаудиторной контактной работы	-	-
Самостоятельная работа обучающихся:	36/1	36/1
изучение теоретического курса (ТО) и дополнение конспектов лекций	16/0,44	16/0,44
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)	10/0,28	10/0,28
реферат, эссе (Р)	4/0,11	4/0,11
доклад	2/0,06	2/0,06
КСР (рубежный контроль)	4/0,11	4/0,11
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	зачет	зачет

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий).

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа (акад. час)	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа, (акад. час),	Формируемые компетенции
			Семинары и/или практические занятия (акад. час)	Лабораторные работы и/или практикумы (акад. час)		
1	2	3	4	5	6	7
1	Тема 1. Современный рынок труда, тенденции и перспективы развития.	2	2		6	ОК-3 ОК-5
2	Тема 2.	2	2		8	ОК-3

	Определение личных умений, навыков, компетенций.					ОК-5
3	Тема 3. Навыки и принципы организации поиска работы	4	4		6	ОК-3 ОК-5 ПК-6
4	Тема 4. Устройство на работу и адаптация в коллективе	4	2		6	ОК-3 ОК-5 ПК-6
5	Тема 5. Подготовка и оформление документов, необходимых при трудоустройстве: заявление, анкеты, автобиография.	4	4		6	ОК-3 ОК-5
6	Тема 6. Организация карьерного роста	2	4		4	ОК-3 ОК-5 ПК-6
	ИТОГО	18	18		36	

3.2 Занятия лекционного типа.

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в acad. часах	
			всего	в том числе в инновационной форме
1	Тема 1. Современный рынок труда, тенденции и перспективы развития.	1. Понятие, структура и механизм функционирования рынка труда. 2. Современное состояние рынка труда в Российской Федерации. 3. Перспективы развития	2	
	Тема 2. Определение личных умений, навыков, компетенций.	1. Персональные качества и навыки 2. Уверенное поведение, стратегии поведения 3. Коммуникативные навыки общения 4. Ключевые компетенции маркетолога в различных сферах деятельности	2	

	Тема 3. Навыки и принципы организации поиска работы	1 Навыки и принципы организации поиска работы 1.1 Основные методы поиска работы 2 Технология поиска работы 2.1 Этапы эффективного поиска работы 2.2 Основные правила написания резюме. Оформление резюме, разделы резюме 2.3 Сопроводительные письма. Пример сопроводительного письма. 2.4 Автобиография. Пример автобиографии 2.5 Понятие собеседования. Основные моменты подготовки собеседованию 2.6 Понятие стрессового интервью	4	
	Тема 4. Устройство на работу и адаптация в коллективе	1. Адаптация работника к конкретному предприятию: виды адаптации, факторы влияющие на успешную адаптацию 2. Адаптация к новым условиям деятельности	4	
	Тема 5. Подготовка и оформление документов, необходимых при трудоустройстве: заявление, анкеты, автобиография.	1. Основные и дополнительные документы при трудоустройстве: виды, правила заполнения 2 Трудовой договор и его содержание 3 Понятия испытательного срока. Анализ результатов испытательного срока 4 Правила расторжения трудового договора «по собственному желанию» сотрудника 5 Причины расторжения трудового договора по инициативе работодателя	4	
	Тема 6. Организация карьерного роста	1. Способы составления карьерного сценария 2. Алгоритм формирования успешной карьеры 3. Организация и регулирование успешной карьеры 4. Организация бизнеса	2	
	ИТОГО		18	

3.3 Занятия семинарского типа.

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе в инновационной форме
1	Тема 1. Современный рынок труда, тенденции и	Семинар с использованием метода «круглого стола» Современный рынок труда, тенденции и перспективы	2	2

	перспективы развития.	развития. б) обсуждение рефератов/эссе и презентаций в) тестирование		
2	Тема 2. Определение личных умений, навыков, компетенций.	Определение личных умений, навыков, компетенций необходимых специалисту в области маркетинговой деятельности: а) проведения опроса в форме коллоквиума. б) тестирование	2	2
3	Тема 3. Навыки и принципы организации поиска работы	Семинар. Навыки поиска работы	4	2
4	Тема 4. Устройство на работу и адаптация в коллективе	Практическое занятие. Технология поиска работы. а) тестирование б) анализ сайтов по поиску работы	2	2
5	Тема 5. Подготовка и оформление документов, необходимых при трудоустройстве: заявление, анкеты, автобиография.	Практическое занятие. Устройство на работу и адаптация в коллективе 1. Подготовка и составление организационных документов. а) тестирование	4	2
6	Тема 6. Организация карьерного роста	Семинар с представителем бизнес-сообщества. Организация карьерного роста а) обсуждение рефератов/эссе и презентаций Семинар. Организация бизнеса а) тестирование	4	2
	ИТОГО		18	12

3.4 Лабораторные занятия

Учебным планом не предусмотрены.

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

1. Методические указания по проведению практических и семинарских занятий по дисциплине «Навыки эффективного поиска работы» для студентов направления подготовки 38.03.06. «Торговое дело» профиль «Маркетинг в торговой деятельности» всех форм обучения

2. Методические указания для самостоятельной работы студентов по дисциплине «Навыки эффективного поиска работы» направления

подготовки 38.03.06. «Торговое дело» профиль «Маркетинг в торговой деятельности» всех форм обучения.

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

В соответствии с учебным планом, формами контроля по дисциплине «Навыки эффективного поиска работы» является зачет.

Целью зачета является проверка усвоения студентами теоретического материала по темам курса.

Зачет по дисциплине может проводиться в зависимости от целесообразности и успеваемости студентов в течение учебного семестра в следующих формах:

- в письменном виде (письменный ответ студентов на поставленные преподавателем вопросы и задания);
- в форме устного собеседования по основным вопросам курса.

Контрольные вопросы для усвоения дисциплины (для зачета):

1. Понятие, структура и механизм функционирования рынка труда.
2. Современное состояние рынка труда в Российской Федерации.
3. Процесс профессионального самоопределения.
4. Способности и профессиональная пригодность.
5. Роль интересов и склонностей в процессе профессионального самоопределения.
6. Понятие самомаркетинга на рынке труда.
7. Основные этапы самомаркетинга.
8. Этапы эффективного поиска работы.
9. Способы составления карьерного сценария.
10. Основные методы поиска работы.
11. Использование личных контактов в поиске работы
12. Поиск работы с помощью кадровых агентств, дней карьеры, ярмарок вакансий, биржи труда.
13. Способы прямого обращения к работодателю. Подходы к технике ведения деловых переговоров при поиске работы.
14. Основные правила написания резюме.
15. Оформление резюме, разделы резюме
16. Сопроводительные письма. Пример сопроводительного письма.
17. Автобиография. Пример автобиографии.
18. Понятие собеседования.
19. Основные моменты подготовки к собеседованию.
20. Понятие стрессового интервью.
21. Трудовой договор и его содержание.

22. Понятие испытательного срока.
23. Анализ результатов испытательного срока.
24. Правила расторжения трудового договора «по собственному желанию» сотрудника
25. Причины расторжения трудового договора по инициативе работодателя.
26. Адаптация к новым условиям деятельности.
27. Алгоритм формирования успешной карьеры.
28. Организация и регулирование успешной карьеры.
29. Требования работодателя к соискателю на должность маркетолога.
30. Недобросовестные работодатели на рынке труда. Формы обмана соискателя.

Критерии оценки уровня освоения дисциплины:

«Зачтено» содержание ответа раскрывает сущность вопросов, излагается без особых затруднений; достаточные ответы на дополнительные вопросы по программному материалу.

«Не зачтено» - ответ студента свидетельствует о фрагментарности его знаний, неумении выстроить логическую схему изложения знаний по вопросам зачета, ответы на дополнительные вопросы по программному материалу поверхностны.

В качестве *промежуточного контроля знаний* по дисциплине рекомендуется использовать:

- реферат, эссе.

Рекомендуемые темы рефератов:

1. Поиск работы с помощью кадровых агентств, дней карьеры, ярмарок вакансий, биржи труда.
2. Способы прямого обращения к работодателю.
3. Технология ведения деловых переговоров при поиске работы.
4. Основные правила написания резюме. Оформление резюме, разделы резюме
5. Сопроводительные письма. Пример сопроводительного письма.
6. Автобиография. Пример автобиографии.
7. Понятие собеседования. Основные моменты подготовки к собеседованию.
8. Понятие стрессового интервью.
9. Модели поведения кандидатов при собеседовании.
10. Трудовой договор и его содержание.
11. Понятие испытательного срока. Анализ результатов испытательного срока.

12. Правила расторжения трудового договора «по собственному желанию» сотрудника
13. Причины расторжения трудового договора по инициативе работодателя.
14. Типовые формы обмана не добросовестных работодателей. Список не добросовестных работодателей на рынке труда г.Красноярска.
15. Адаптация к новым условиям деятельности.
16. Алгоритм формирования успешной карьеры.
17. Организация и регулирование успешной карьеры.
18. Понятие, структура и механизм функционирования рынка труда.
19. Современное состояние рынка труда в Российской Федерации.
20. Работодатели и выпускники вузов на рынке труда.
21. Требования, предъявляемые к специалистам в области маркетинга в различных сферах деятельности, в том числе в сфере торговли.
22. Востребованные профессии на рынке труда.
23. Процесс профессионального самоопределения.
24. Способности и профессиональная пригодность.
25. Роль интересов и склонностей в процессе профессионального самоопределения.
26. Понятие самомаркетинга на рынке труда. Основные этапы самомаркетинга.
27. Технологии самопрезентации.
28. Имидж кандидата.
29. Этапы эффективного поиска работы.
30. Способы составления карьерного сценария.
31. Основные методы поиска работы.
32. Использование личных контактов в поиске работы

Эссе на тему: «Этапы эффективного поиска работы»

Таблица – Рекомендованные оценочные средства для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Категории обучающихся	Виды оценочных средств	Форма контроля и оценки результатов обучения
С нарушением слуха	Тесты, рефераты, контрольные вопросы	Преимущественно письменная проверка
С нарушением зрения	Контрольные вопросы	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	Решение тестов, контрольные вопросы дистанционно.	Организация контроля с помощью электронной оболочки MOODLE, письменная проверка

6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература:

1. Навыки эффективного поиска работы [Текст] : учеб-метод. материалы к изучению дисциплины для ... 38.03.06.01 - Коммерция / Л. В. Иванова.- Красноярск : СФУ, 2016 Режим доступа: <https://e.sfu-kras.ru/course/view.php?id=8788>

2. Навыки эффективного поиска работы [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс [для студентов напр. 100700.62 «Торговое дело», профиля 100700.62.01 «Коммерция»] / Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т ; сост. Л. В. Иванова.- Красноярск : СФУ, 2015. Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/UMKD/i-838875671.exe>

3. Навыки эффективного поиска работы [Электронный ресурс] : учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки 100700.62 «Торговое дело», профиля 100700.62.01 «Коммерция»] / Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т ; сост. Л. В. Иванова.- Красноярск : СФУ, 2015 Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/UMKD/i-418406560.exe>

4. Фокс, Д. Д. Не торопитесь посылать резюме: нетрадиционные советы тем, кто хочет найти работу своей мечты [Электронный ресурс] : [пособие] / Д. Д. Фокс ; пер. с англ. А. Лисицина.- Москва : Альпина Бизнес Букс, 2014. - 189 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=520747>

5. Румянцева, Е. В. Руководство по поиску работы, самопрезентации и развитию карьеры [Электронный ресурс] : [пособие] / Е. В. Румянцева.- Москва : Альпина Бизнес Букс, 2014. - 197 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=519762>

б) дополнительная литература:

1. Пикулёва, О. А. Психология самопрезентации личности [Текст] : монография / О. А. Пикулёва.- Москва : ИНФРА-М, 2013. - 320 с. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=415060>

2. Егоршин, А. П. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению (специальности) "Управление персоналом" / А. П. Егоршин.- Москва : ИНФРА-М, 2013. - 377 с. Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=373061>

7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Академия маркетинга [Электронный ресурс]. - Режим доступа: // www.marketingacademy.ru
2. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // www.kartel-upgro.ru.
3. Гильдия маркетологов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: // www.marketologi.ru
4. Ивент–маркетинг [Электронный ресурс]. - Режим доступа: // www.event-marketing.ru.
5. Маркетинг журнал 4p [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // www.4p.ru
6. Маркетинговые исследования и аналитические материалы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // www.russianmarket.ru.

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Эффективность образовательных технологий зависит от активных методов обучения. Среди современных интерактивных методов обучения предусмотрены: лекции-презентации, учебные групповые дискуссии, методы анализа профессиональных ситуаций (кейсовая технология), деловые игры, ситуационные задачи и др. Активные методы носят элементы существенного приближения учебного процесса к практической профессиональной деятельности, тем самым способствуют формированию и оцениванию общекультурных и профессиональных компетенций обучающегося.

Формы организации учебного процесса по дисциплине «Навыки эффективного поиска работы»:

1. Лекции.

Главная задача лекционных занятий по дисциплине «Навыки эффективного поиска работы» - обеспечить теоретическую основу обучения, развить интерес к учебной деятельности к осуществлению аналитической деятельности, сформировать у студентов ориентиры для самостоятельной работы над курсом.

2. Практические занятия.

Практические занятия предназначены для углубленного изучения дисциплины «Навыки эффективного поиска работы». На практических занятиях идет осмысление теоретического материала, формируется умение убедительно формулировать собственную точку зрения, приобретаются навыки профессиональной деятельности.

3. Семинарские занятия.

Семинарские занятия по дисциплине «Навыки эффективного поиска работы» формируют исследовательский подход к изучению учебного материала. Главной целью семинаров является обсуждение наиболее

сложных теоретических вопросов курса, их методологическая и методическая проработка.

4. Контроль качества знаний.

Представляет собой проверку результатов учебно-познавательной деятельности студентов в процессе изучения дисциплины «Навыки эффективного поиска работы».

Итоговый контроль знаний студентов включает зачет (итоговая аттестация по дисциплине).

5. Самостоятельная работа студентов.

СРС по дисциплине «Навыки эффективного поиска работы» включает самостоятельную работу с лекционным (теоретическим) материалом, подготовку к семинарским или практическим работам, самостоятельную работу с литературой, информационными базами данных, и является необходимым этапом для освоения теоретических знаний.

Взаимосвязь аудиторной и самостоятельной работы студентов при изучении дисциплины «Навыки эффективного поиска работы» заключается в необходимости подготовки студентов к семинарским и практическим занятиям, включая дополнение текстов лекций по дисциплине, написание рефератов по проблемным вопросам.

Рекомендуемые формы текущего контроля ставят своей целью закрепление теоретических вопросов, рассмотренных на лекциях, углубление знаний по отдельным вопросам дисциплины и получение навыков организации самостоятельной исследовательской работы. Подготовка студентом доклада, выступления, реферата предполагает самостоятельный выбор индивидуального задания в рамках темы семинарского занятия, подбор дополнительной литературы по теме, ее изучение, подготовка сообщения на семинаре, участие в общей дискуссии. К семинару студент также готовит письменное эссе по выбранной им проблеме.

Выполнение минимум одного письменного эссе по выбранной проблеме, а также успешная защита реферата является обязательным условием допуска студента к зачету по дисциплине.

Текущей формой контроля является устный опрос в процессе семинарских и практических занятий, письменные экспресс-опросы.

В ходе изучения дисциплины также по отдельным темам могут применяться такие формы текущего контроля, как тестирование по разделам, написание контрольных, самостоятельных работ, проведение коллоквиума.

Индивидуальная работа со студентами заключается в персональном общении преподавателя со студентом внеаудиторных часов по следующим проблемам:

1. Обобщение и разъяснение наиболее сложных сегментов пройденного материала.
2. Консультации студентов по решению расчетных задач.
3. Консультации для подготовки докладов на семинарские занятия.
4. Представление дополнительных знаний по проблемам, не входящим в основной материал курса.
5. Помощь в углубленном изучении материала курса студентам, занимающимся научными исследованиями и по индивидуальным планам обучения.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации в зависимости от нозологии:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа

9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

9.1 Перечень необходимого программного обеспечения

В учебном процессе по данной дисциплине используется MS Office, Internet Explorer.

Лицензионное программное обеспечение:

Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic
OPEN No
Level (Microsoft® Windows® XP) Лицензиат 45676576 от 02.07.2009,
бессрочный;

Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No
Level Лицензиат 43164214 от 06.12.2007, бессрочный;

ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750
users Лицензиат EAV-0189835462 от 10.04.2017;

9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

Студентам обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечной системе:

Российские электронные научные журналы и базы данных

ЕДИНОЕ ОКНО доступа к образовательным ресурсам:
<http://window.edu.ru/>

Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>

Университетская библиотека онлайн: www.biblioclub.ru

ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>

Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ: <http://dvs.rsl.ru>
(доступ к полному тексту), <http://diss.rsl.ru> (доступ к каталогу)

Электронно-библиотечная система "ИНФРА-М":
<http://www.znaniium.com>

Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>

Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Руконт»»: <http://rucont.ru>

Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ:
<http://elcat.kgtei.ru:82/>

Зарубежные электронные научные журналы и базы данных online

Cambridge University Press: <http://www.journals.cambridge.org>

Biological & Agricultural Index

Plus: <http://www.ebscohost.com/academic/biological-agricultural-index-plus>

Books24x7: <http://library.books24x7.com/library.asp?>

EBSCO Publishing: <http://search.ebscohost.com>

Euromonitor International: <http://www.portal.euromonitor.com>

Journal Citation Reports (JCR): <http://isiknowledge.com>

E Complete: <http://www.ebscohost.com/academic/medline-complete>

Oxford Journals: <http://www.oxfordjournals.org>

Science/AAAS: <http://www.sciencemag.org>

Scopus: <http://www.scopus.com>

Web of Science: <http://isiknowledge.com>

Elsevier (журналы открытого доступа): <http://sciencedirect.com>

Локальные базы данных

Электронный каталог НБ СФУ;

Электронный каталог Государственной универсальной научной библиотеки Красноярского края;

Электронный каталог Центральной научной библиотеки КНЦ СО РАН;

1. www.aup.ru – Менеджмент и маркетинг в бизнесе
2. www.businesspress.ru - Деловая пресса. Электронные газеты
3. <http://www.ko.ru/> - журнал «Компания»
4. www.consultant.ru - «Консультант Плюс»
5. www.devbusiness.ru – Развитие бизнеса.Ру
6. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики
7. www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
8. <http://www.retail.ru/> - Все о розничной торговле
9. www.russianmarket.ru – Маркетинговые исследования и аналитические материалы
10. www.sostav.ru – Реклама, маркетинг, PR

На сегодняшний день СФУ представлен в Интернет официальным сайтом института, сайтами подразделений, факультетов, кафедр; сайтами электронных изданий; поисковыми и информационными системами; тематическими сайтами по отдельным сферам деятельности.

10 Материально-техническая база, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Кафедра располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет»

и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (ЭИОС).