

Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования «Контур Университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор

«25» 11 2025 г.



**Рабочая программа дисциплины
«УПРАВЛЕНИЕ ПРОГРАММНЫМ ПРОДУКТОМ»**

(дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации «Управление ИТ-продуктом»)

Екатеринбург 2025

Содержание рабочей программы дисциплины

1. Цели освоения дисциплины:

- Формирование комплексного понимания управления ИТ-продуктом – от идеи до вывода на рынок и масштабирования.
- Развитие у обучающихся стратегического мышления и способности разрабатывать продуктовые стратегии, которые синхронизированы с бизнес-целями компании и потребностями клиентов.
- Повышение практических навыков управления, в т.ч. командами продукта/проекта.

2. Задачи:

- Освоение методологий управления продуктом и связи с методологиями управления проектами по созданию продукта (Agile, Lean Startup, Scrum) и их применение в управлении ИТ-продуктами.
- Научить обучающихся разрабатывать и реализовывать продуктовые стратегии в привязке с целями и стратегией материнской компании, инвесторов и стейкхолдеров.
- Научить комплексно управлять ИТ-продуктом от оценки потребностей в продукте до реализации их в продукте, выводе продукта на рынок и масштабирования продукта.
- Научить управлять кросс-функциональными проектно-продуктовыми командами

3. Компетенции, формируемые в результате освоения учебной дисциплины, и ожидаемые результаты:

Перечень компетенций (с учетом профессионального стандарта):

Код	Наименование компетенции
ПК 2	<i>Построение и управление бизнес-моделью ИТ-продукта</i>
ПК 3	<i>Управление ИТ-продуктом и его функциональностью</i>
ПК 4	<i>Управление производством ИТ-продукта</i>
ПК 5	<i>Управление ИТ-проектом</i>
ЛДК 1	<i>Комплексное мышление</i>
ЛДК 2	<i>Внедрение изменений</i>
ЛДК 3	<i>Нацеленность на результат</i>
ЛДК 4	<i>Управление сложными ситуациями</i>
ЛДК 5	<i>Самостоятельность</i>
УК 1	<i>Управление командой и взаимодействие с коллегами</i>
УК 2	<i>Управление сотрудниками</i>
УК 3	<i>Операционное управление</i>

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- Основы управления продуктом, в т.ч. жизненный цикл ИТ-продукта от идеи до вывода на рынок и масштабирования.
- Тренды ИТ-индустрии, а также перспективные технологии, на основе которых могут быть созданы ИТ-продукты (AI, cloud, no-code, SaaS).
- Методологии управления, связанные с продуктовым менеджментом (Agile, Scrum, Lean Startup, OKR).
- Основы рыночного и конкурентного анализа, включая методы анализа рынка, конкурентной среды и потребностей клиентов (JTBD, Customer Journey Mapping).
- Метрики продукта и финансовые метрики, используемые для управления ИТ-продуктом (LTV, CAC, MRR, ARR, churn rate, NPS).
- Основы финансового моделирования (P&L, ROI, unit-экономика).
- Модели монетизации ИТ-продуктов (freemium, подписка, value-based pricing) и как влияет ценовая стратегия на доход и поведение клиентов.
- Модели организации работы кросс-функциональной проектно-продуктовой команды, принципы работы с людьми в командах.
- Основы клиентского успеха (Customer Success) и принципы построения долгосрочных отношений с клиентами, методы снижения оттока и повышения удержания (retention).
- Основы этики продаж и управления продуктом.
- Основы защиты данных и их влияние на продукт.

Уметь:

- Разрабатывать продуктовую стратегию, формировать видение продукта, продуктовый roadmap и OKR.
- Проводить сегментацию клиентов и определять ценностное предложение.
- Анализировать данные и принимать решения
- Координировать работу разработчиков, маркетологов и специалистов по продажам, управлять конфликтами и приоритизировать задачи.
- Строить воронки продаж, оптимизировать их, используя данные аналитики.
- Презентовать продукт стейкхолдерам, клиентам и инвесторам, эффективно доносить ценность продукта на языке бизнеса.

Владеть:

- Инструментами управления проектами (Trello, Jira, Asana или аналогами) для управления задачами и roadmap.
- Инструментами для документации процессов управления продуктами (Confluence, Notion или аналогами).
- Аналитическими инструментами (Amplitude, Mixpanel, Google Analytics или аналогами) для анализа поведения пользователей.
- Инструментами для визуализации данных, построения дашбордов и отчетов (Tableau, Power BI или аналогами).

- CRM-системами для управления клиентскими данными и продажами (Salesforce, HubSpot, Pipedrive или аналогами).
- Инструменты для прототипирования (Figma, Sketch, InVision или аналогами).
- Инструментами для совместной работы и визуализации идей (Miro, MURAL, Холст или аналогами).
- Фреймворками и шаблоны для структурирования идей (Lean Canvas, Business Model Canvas и др.)
- OKR-шаблоны для постановки целей и метрик.
- Инструментами для построения финансовых моделей (Excel/Google Sheets или аналогами)
- Инструменты коммуникации для взаимодействия с командами и проведения встреч и презентаций продукта (Slack, Microsoft Teams, Zoom, Google Meet или их аналогами).

4. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 64 часа, форма промежуточной аттестации – экзамен. Форма итоговой аттестации – защита ВКР.

№ п/ п	Перечень тем	Виды учебной работы				Коды формируемых компетенций	Формы текущего контроля
		Лек- ции	Практ. заня- тия	СРС	Всего ча- сов		
1.	Тренды ИТ-индустрии и перспективные технологии для создания продуктов	2	-	2	4	ПК 2 ПК 5 ЛДК 1 ЛДК 2	1. Контроль работы обучающихся на занятиях
2.	Основы управления и жизненный цикл ИТ-продукта	3	2	3	8	ПК 2 ПК 3 ПК 5 ЛДК 1 ЛДК 2 ЛДК 3	1. Контроль работы обучающихся на занятиях; 2. Контроль СРС
3.	Стратегия продукта и продуктовый roadmap	3	4	3	10	ПК 2 ПК 3 ПК 5 ЛДК 1 ЛДК 2 ЛДК 3	1. Контроль участия в совместной работе группы; 2. Контроль выполнения индивидуальных заданий

№ п/ п	Перечень тем	Виды учебной работы				Коды формируемых компетенций	Формы текущего контроля
		Лекции	Практ. занятия	СРС	Всего часов		
4.	Управление бэклогом продукта	3	4	5	12	<i>ПК 3 ПК 4 ПК 5 ЛДК 1 ЛДК 2 ЛДК 3 ЛДК 4 ЛДК 5 УК 1 УК 2 УК 3</i>	1. Контроль участия в совместной работе группы; 2. Контроль выполнения индивидуальных заданий
5.	Организация процесса разработки продукта и выведения его на рынок	3	4	5	12	<i>ПК 3 ПК 4 ПК 5 ЛДК 1 ЛДК 2 ЛДК 3 ЛДК 4 ЛДК 5 УК 1 УК 2 УК 3</i>	1. Контроль участия в совместной работе группы; 2. Контроль выполнения индивидуальных заданий
6.	Организация работы со стейххолдерами, инвесторами и другими заинтересованными сторонами проекта	2	2	2		<i>ПК 2 ПК 3 ПК 5 ЛДК 1 ЛДК 2 ЛДК 3 ЛДК 4 ЛДК 5 УК 1</i>	1. Контроль участия в совместной работе группы; 2. Контроль выполнения индивидуальных заданий
	Промежуточная аттестация (экзамен)	-	-	-	1		-
	Подготовка и защита ВКР	-	-	10	1	<i>ПК 2 ПК 3 ПК 4 ПК 5 ЛДК 1 ЛДК 2 ЛДК 3 ЛДК 5</i>	-
	Итого:	16	16	30	64		-

5. Образовательные технологии

Лекционные занятия проводятся в традиционной форме с использованием презентационного материала и мультимедийного оборудования в аудитории интерактивных методов обучения, проблемных и интерактивных лекций, лекций-дискуссий. Практические занятия проводятся в традиционной форме, а также в формах проблемных семинаров, «методов круглого стола», методов анализа конфликтных ситуаций, психологических тренингов. Самостоятельная работа включает подготовку к лекционным и практическим/семинарским занятиям, а также выполнение проекта.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

Перечень видов оценочных средств:

1. Контрольные вопросы к экзамену
2. Примерные темы ВКР

Контроль результатов освоения дисциплины является формой управления качества образования. Контроль результатов освоения дисциплины осуществляется в виде текущего контроля и промежуточной аттестации (экзамена).

Система текущего контроля включает:

1. Контроль работы обучающихся на лекционных и практических занятиях;
2. Контроль участия в совместной работе группы;
3. Контроль выполнения индивидуальных заданий;
4. Контроль выполнения обучающимися заданий для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация осуществляется в виде зачета, который проводится в устной форме.

Задачи промежуточной аттестации:

1. Определить общий уровень освоения дисциплины в целом;
2. Определить уровень основных знаний по каждой теме курса;
3. Объективизировать результат контроля, минимизировать возможную субъективность преподавателя.

Контрольные вопросы к экзамену

1. Что такое жизненный цикл ИТ-продукта и какие этапы он включает?
2. В чём различия между методологиями Agile, Scrum и Lean Startup в управлении продуктом?
3. Какова роль продуктового менеджера в разработке ИТ-продукта?
4. Что такое OKR и как эта методология применяется для управления

продуктом?

5. Как определить видение продукта и его отличия от миссии?
6. Что такое Jobs to Be Done (JTBD) и как этот подход помогает в управлении продуктом?
7. Какие инструменты вы используете для анализа конкурентов IT-продукта?
8. Как провести сегментацию целевой аудитории для SaaS-продукта?
9. Что такое Customer Journey Map и как она помогает в разработке продукта?
10. Какие тренды IT-рынка (например, AI, no-code) влияют на управление продуктом?
11. Что такое LTV (Lifetime Value) и как его рассчитать для SaaS-продукта?
12. Как рассчитать САС (Customer Acquisition Cost) и почему это важно?
13. Чем отличаются метрики MRR и ARR, и в каких случаях они применяются?
14. Что такое churn rate и какие методы помогают его снизить?
15. Как интерпретировать NPS (Net Promoter Score) и как он связан с успехом продукта?
16. Какие основные модели монетизации используются для IT-продуктов?
17. В чём преимущества и недостатки freemium-модели для SaaS-продукта?
18. Как подход value-based pricing влияет на стратегию продаж?
19. Какие факторы нужно учитывать при выборе ценовой модели для B2B-продукта?
20. Как провести А/В-тестирование цен для оптимизации дохода?
21. Как продуктовый менеджер может способствовать оптимизации воронки продаж?
22. Что такое Customer Success и как он связан с управлением IT-продуктом?
23. Какие метрики помогают отслеживать эффективность работы отдела продаж?
24. Как интегрировать продуктовую стратегию с процессами продаж?
25. Какие методы позволяют снизить отток клиентов (churn) в SaaS?
26. Какие функции CRM-систем (например, Salesforce, HubSpot) наиболее важны для продуктового менеджера?
27. Как инструменты аналитики (например, Amplitude, Mixpanel) помогают в управлении продуктом?
28. Для чего используются BI-инструменты (Tableau, Power BI) в работе с IT-продуктом?
29. Как применять Lean Canvas для структурирования идей нового продукта?
30. Какие возможности Figma или Miro могут использоваться для

прототипирования и командной работы?

Примерные темы выпускных квалификационных работ

1. Создание нового SaaS-продукта в сфере управления проектами.
2. Разработка нового продукта для B2B-сегмента в области HR-tech.
3. Создание мобильного приложения в сфере EdTech.
4. Создание нового SaaS-продукта в сфере e-commerce.
5. Разработка AI-based SaaS-продукта.
6. Разработка новой CRM-системы на локальном рынке.
7. Создание no-code платформы.
8. Анализ трендов IT-рынка и создание продукта в сфере HealthTech.
9. Сегментация целевой аудитории и разработка SaaS-продукта в сфере кибербезопасности.
10. Разработка стратегии выхода на международный рынок для российского IT-продукта.
11. Разработка enterprise-продукта в сфере FinTech.
12. Создание продукта на основе freemium-модели для образовательной сферы.
13. Создание ценовой стратегии для B2B-продукта в сфере облачных решений.
14. Разработка мобильного приложения на основе гибридной модели монетизации.
15. Создание плана по повышению NPS для e-commerce платформы.
16. Оптимизация процесса онбординга клиентов для SaaS-продукта.
17. Разработка Customer Success-стратегии для снижения оттока в SaaS.
18. Интеграция продуктовой стратегии с продажами для enterprise-продукта.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1 Основная литература

1. Стребулаев И., Данг А. Венчурное мышление. 9 принципов роста бизнеса в любых условиях. М: МИФ, 2025.
2. Кэган М. Inspired. Как создавать продукты, которые нравятся пользователям. М: Манн, Иванов и Фербер, 2018.
3. Уэлен Дж. Дизайн пользовательского опыта. Как создать продукт, который ждут. М: МИФ, 2021.
4. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. М: Альпина Паблишер, 2018.
5. Тиль П. От нуля к единице: Как создать стартап, который изменит будущее. М: Альпина Паблишер, 2021.
6. Кристенсен К., Холл Т., Диллон К., Дункан Д. Закон успешных инноваций. Зачем клиент «нанимает» ваш продукт и как знание об этом помогает новым разработкам Альпина Паблишер, 2019.
7. Кнапп Д., Зератски Д., Ковиц Б. Спринт. Как разработать и

протестировать новый продукт всего за пять дней. М: Альпина Паблишер, 2018.

7.2 Дополнительная литература

1. Калбах Д. Путь Клиента. М: МИФ, 2024.
2. Аллен С., Дью Р. Клиентский опыт: Как вывести бизнес на новый уровень. М: Альпина Паблишер, 2021.
3. Балахнин И. Найден более быстрый маршрут. Найден более быстрый маршрут. Применение карт путешествия потребителя для повышения продаж и лояльности. Теперь и в B2B. М: Альпина PRO, 2022.
4. Фейдер П., Томс С. Клиентоцентричность. Как выстраивать отношения с клиентами, чтобы они сами продавали за вас. М: Альпина Паблишер, 2020.
5. Трез М., Вирсема Ф. Это клиент, детка! Как сделать бизнес клиентоориентированным. М: Манн, Иванов и Фербер, 2019.
6. Тидвелл Д. Интерфейс пользователя. Искусство и наука СПб: Питер, 2019.
7. Рис Э. Создавая прорывные продукты. М: Альпина Паблишер, 2013.
8. Сазерленд Д. Scrum. Революционный метод управления проектами. Любое издание.
9. Готтельф Д., Сейден Д. Пользовательский опыт. Как создать продукт, который ждут. М: Манн, Иванов и Фербер, 2017.
10. Браун Т. Дизайн-мышление в бизнесе. От разработки новых продуктов до проектирования бизнес-моделей. М: Альпина Паблишер, 2018.
11. Шей Т. Доставляя счастье. От нуля до миллиарда. М: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

7.3 Электронные учебные издания и электронные образовательные ресурсы, включая открытые интернет-ресурсы

1. Product Hunt (producthunt.com)

Платформа для изучения новых IT-продуктов и стартапов. Полезна для анализа трендов, конкурентного анализа и вдохновения для создания продуктов.

2. Mind the Product (mindtheproduct.com)

Сообщество и блог для продуктовых менеджеров. Содержит статьи, кейсы и гайды по управлению продуктом, метрикам, Agile и Customer Success.

3. Intercom Blog (intercom.com/blog)

Блог компании Intercom с материалами о SaaS, Customer Success, аналитике и стратегиях роста продуктов. Отличный источник для изучения монетизации и работы с клиентами.

4. Lenny's Newsletter (lennysnewsletter.com)

Бесплатный блог и рассылка от продуктового эксперта Lenny Rachitsky. Темы: продуктовые стратегии, метрики, A/B-тестирование, управление командами.

5. A16Z (Andreessen Horowitz) Blog (a16z.com)

Блог венчурного фонда с материалами о трендах в IT, SaaS, монетизации и масштабировании продуктов. Полезен для понимания рынка и

инвестиционной перспективы.

6. Lean Stack (leanstack.com)

Ресурс для изучения методологий Lean Startup и Lean Canvas. Содержит бесплатные шаблоны, гайды и кейсы для создания MVP и тестирования гипотез.

7. Mixpanel Blog (mixpanel.com/blog)

Блог аналитической платформы Mixpanel. Статьи о продуктовых метриках, аналитике поведения пользователей и оптимизации IT-продуктов.

8. HubSpot Academy (academy.hubspot.com)

Бесплатные курсы и статьи о CRM, продажах, воронках и Customer Success.

Подходит для изучения интеграции продаж и продуктовой стратегии.

9. OpenView Blog (openviewpartners.com/blog)

Блог венчурной фирмы, специализирующейся на SaaS. Темы: ценообразование, метрики (MRR, ARR, LTV), стратегии роста и аналитика.

10. Figma Community (figma.com/community)

Бесплатные ресурсы и шаблоны в Figma для прототипирования интерфейсов и совместной работы. Полезно для создания прототипов и визуализации идей.

7.4 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

Программное обеспечение:

- Офисная система LibreOffice
- Программы для визуализации – Холст
- Программы для работы с табличными, аналитическими инструментами и обработки данных – LibreOffice
- Информационные сервисы и инструменты для исследований – Yandex Forms
- Система видео-конференц связи Контур.Толк
- Программа, предназначенная для создания, проведения, администрирования учебных курсов Контур.Класс
- 1С:Университет ПРОФ
- Среда электронного обучения 3LK (русский Moodle)

7.5. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

Не используются.

8 МТО (оборудование и технические средства обучения)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения:

Адрес (местоположение) учебных аудиторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
620014, Свердловская область, г.о. город Екатеринбург, г Екатеринбург, пр-кт Ленина, стр. 20а, этаж № 5, кабинет № 3 площадью 66,2 м ² в помещении 501	Стол – 13 шт. Стул – 25 шт. ПК (с возможностью подключения к сети «Интернет») – 1 шт. Телевизор (75") – 1 шт. Беспроводная система презентаций – 1 шт. Спикерфон – 1 шт.
620014, Свердловская область, г.о. город Екатеринбург, г Екатеринбург, пр-кт Ленина, стр. 20а, этаж № 5, кабинет № 19 площадью 31,7 м ² в помещении 501	Стол – 7 шт. Стул – 13 шт. ПК (с возможностью подключения к сети «Интернет») – 1 шт. Магнитно-маркерная доска – 1 шт. Телевизор (75") – 1 шт.
620014, Свердловская область, г.о. город Екатеринбург, г Екатеринбург, пр-кт Ленина, стр. 20а, этаж № 5, кабинет № 21 площадью 35,6 м ² в помещении 501	Стол – 7 шт. Стул – 13 шт. ПК (с возможностью подключения к сети «Интернет») – 1 шт. Магнитно-маркерная доска – 1 шт. Телевизор (75") – 1 шт.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде университета:

Адрес (местоположение) помещения для самостоятельной работы обучающихся	Перечень компьютерной техники и оборудования
620014, Свердловская область, г.о. город Екатеринбург, г Екатеринбург, пр-кт Ленина, стр. 20а, этаж № 5, кабинет № 5 площадью 44,3 м ² в помещении 501	ПК (ноутбук) – 9 шт. Стол – 11 шт. Стул – 11 шт.

9 Методические указания для преподавателя

Учебный курс предполагает лекционные и практические занятия. При проведении аудиторных занятий с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся используются следующие образовательные технологии:

- Практико-ориентированные методы: кейс-стади, деловые игры, проектная деятельность, имитационное моделирование.
- Интерактивные технологии: проблемное обучение, групповые дискуссии, метод мозгового штурма.
- Рефлексивные подходы: анализ кейсов из практики, ведение профессиональных дневников, обратная связь.
- Контекстное обучение: моделирование профессиональных ситуаций, решение реальных задач из практики.

Эффективности самостоятельной работы обучающихся будет способствовать использование технологий организации самостоятельной работы, в основе которой – работа в малых группах. технологии выработки индивидуального стиля (создание и презентация собственных знаний умений и навыков организации научного исследования). Занятия, проводимые в интерактивной форме, в том числе с использованием образовательных технологий, составляют около 70% от общего количества аудиторных занятий.

В целях реализации индивидуального подхода к обучению обучающихся, осуществляющих учебный процесс по собственной траектории в рамках индивидуального рабочего плана, изучение данной дисциплины базируется на следующих возможностях: обеспечение внеаудиторной работы со обучающимися в том числе в электронной образовательной среде с использованием соответствующего программного оборудования, дистанционных форм обучения, возможностей интернет-ресурсов, индивидуальных консультаций и т.д.

9.1. Методические рекомендации при проведении лекций

Лекции являются одним из основных методов обучения по дисциплине. Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Рекомендуется на первой лекции довести до внимания обучающихся структуру дисциплины и его разделы, а в дальнейшем указывать начало каждого раздела (модуля), суть и его задачи, а, закончив изложение, подводить итог по этому разделу, чтобы связать его со следующим. Содержание лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины. Для эффективного проведения лекционного занятия рекомендуется соблюдать последовательность ее основных этапов:

1. формулировку темы лекции;
2. указание основных изучаемых разделов или вопросов и предполагаемых затрат времени на их изложение;
3. изложение вводной части;
4. изложение основной части лекции;
5. краткие выводы по каждому из вопросов;
6. заключение;
7. рекомендации литературных источников по излагаемым вопросам.

Остановимся на краткой характеристике каждого из лекционных этапов. Начальный этап каждого лекционного занятия – оглашение основной темы лекции с краткой аннотацией предлагаемых для изучения вопросов. Преподаватель должен сообщить о примерном плане проведения лекции и предполагаемом распределении бюджета времени. Если очередное занятие является продолжением предыдущей лекции, необходимо кратко сформулировать полученные ранее результаты, необходимые для понимания и усвоения изучаемых вопросов. В вводной части достаточно кратко характеризуется место и значение данной темы в курсе, дается обзор

важнейших источников и формулируются основные вопросы или задачи, решение которых необходимо для создания стройной системы знаний в данной предметной области. В этой части лекции демонстрируются основные педагогические методы, которые будут использоваться при изложении материала и устанавливается контакт с аудиторией. Основная часть лекции имеет своей целью раскрытие содержания основных вопросов или разделов и определяется логической структурой плана лекции. При этом используются основные педагогические способы изложения материала: описание-характеристика, повествование, объяснение и др.

Преподаватель должен также умело использовать эффективные методические приемы изложения материала – анализ, обобщение, индукцию, дедукцию, противопоставления, сравнения и т.д., обеспечивающие достаточно высокий уровень качества учебного процесса. В заключительной части лекции проводят обобщение наиболее важных и существенных вопросов, делаются выводы, формулируются задачи для самостоятельной работы обучающихся и указывается рекомендуемая литература. Оставшееся время используют для ответов на вопросы, задаваемые обучающимися, и для возможной дискуссии о содержании лекции.

Практические занятия – метод обучения, обеспечивающий связь теории и практики содействующий выработке у обучающихся умений и навыков применения знаний, полученных на лекции и в ходе самостоятельной работы. Практические занятия представляют собой занятия по решению различных прикладных задач, образцы которых были даны на лекциях. В итоге у каждого обучающегося должен быть выработан определенный профессиональный подход к решению каждой задачи. Практические занятия по курсу могут проводиться в различных формах. Характерным для гуманитарных курсов видом заданий является анализ текстов с результатами исследований и их обсуждение. Рекомендуются активные формы занятий такие как дискуссия деловая игра тренинг. Преподавателю важно давать задания в соответствии с возможностями обучающихся на данной стадии обучения, чтобы обеспечить им уверенность в своих силах. Практическое занятие должно опираться на известный теоретический материал, который изложен или на который дана соответствующая ссылка в лекции. Практическое занятие должно быть нацеленным на формирование определенных умений и закрепления определенных навыков, поэтому цель занятия должна быть заранее известна и понятна преподавателю и обучающимся. Лучше иметь сформулированные в письменном виде цель, задачи, содержание и последовательность занятия, ожидаемый результат.

10 Методические указания для обучающихся

Для успешного освоения учебного материала обучающимся рекомендуется ознакомиться с рабочей программой, целями и задачами дисциплины, её связями с другими дисциплинами образовательной программы. Также рекомендуется изучить основную и дополнительную

литературу, перечень заданий. Перед лекцией просматривать конспект предыдущей лекции для более глубокого восприятия материала. При подготовке к практическим занятиям изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной и методической литературой, учесть рекомендации преподавателя. Важно также опираться на конспекты лекций. В ходе занятий вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных понятий, явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. При пропуске занятия самостоятельно изучить материал и предоставить преподавателю отчёт по пропущенной теме в часы индивидуальных консультаций. При подготовке к текущей аттестации тщательно изучать материал по блокам тем, акцентировать внимание на определениях, терминах, содержании понятий. Для этого рекомендуется использовать основную литературу, а также конспекты лекций, составленные в ходе изучения всей дисциплины. При подготовке к промежуточной аттестации в дополнение к изучению конспектов лекций, словарей, учебных пособий, целесообразно пользоваться учебной литературой, рекомендованной к программе, и электронными ресурсами. При подготовке к зачёту или экзамену организовать учёбу так, чтобы все виды работ и заданий, предусмотренные рабочей программой, были выполнены в срок. Основное в подготовке – это повторение всего материала учебной дисциплины.