

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Педагогический институт
Кафедра социальной и возрастной психологии

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Т. И. Гущина
«05» июля 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ДВ.05.1 Партнерство в бизнесе

Направление подготовки/специальность: 37.04.01 - Психология

Профиль/направленность/специализация: Психология бизнеса

Уровень высшего образования: магистратура

Квалификация: Магистр

год набора: 2021

Автор программы:

Кандидат психологических наук, профессор Тенюшев Борис Иванович

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 37.04.01 - Психология (уровень магистратуры) (приказ Министерства образования и науки РФ от «29» июля 2020 г. № 841).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры социальной и возрастной психологии «01» июля 2021 г. Протокол № 12

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Педагогического института, Протокол от «05» июля 2021 г. № 8.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП Магистра.....	5
3. Объем и содержание дисциплины.....	5
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	10
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	12
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	13

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ПК-2 Способен исследовать бизнес как системное явление, владеть бизнес-психологическими технологиями исследования, прогнозирования психологических проблем, осуществлять бизнес-психологическое вмешательство на уровне рынка (потребительское поведение), организации (управление персоналом, процесс принятия управленческих решений) и личности (индивидуальное консультирование, коучинг)

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- научно-исследовательский
- организационно-управленческий (администрирование)
- экспертно-диагностический

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сфере: 40 Сквозные виды профессиональной деятельности в промышленности (в сферах: консультирования, управления коммуникацией, администрирования бизнес-процессов и обеспечения работы с персоналом)

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Индикаторы достижения компетенций
	ПК-2 Способен исследовать бизнес как системное явление, владеть бизнес-психологическими технологиями исследования, прогнозирования психологических проблем, осуществлять бизнес-психологическое вмешательство на уровне рынка (потребительское поведение), организации (управление персоналом, процесс принятия управленческих решений) и личности (индивидуальное консультирование, коучинг)	Использует основные приемы установления и поддержания партнерских отношений, прогнозируя возможные их осложнения и перспективы достижения высоких результатов организации в своем сегменте

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ПК-2 Способен исследовать бизнес как системное явление, владеть бизнес-психологическими технологиями исследования, прогнозирования психологических проблем, осуществлять бизнес-психологическое вмешательство на уровне рынка (потребительское поведение), организации (управление персоналом, процесс принятия управленческих решений) и личности (индивидуальное консультирование, коучинг)

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения		
		Очно-заочная (семестр)		
		2	3	4
1	Коучинг в бизнесе		+	
2	Креативность личности	+		
3	Научно-исследовательская работа			+
4	Научные школы и теории в современной психологии	+		
5	НИС "Психология бизнеса"	+		
6	Психологические методы маркетингового исследования		+	
7	Психология потребительского поведения, рекламы и PR		+	

2. Место дисциплины в структуре ОП магистратуры:

Дисциплина «Партнерство в бизнесе» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана ОП по направлению подготовки 37.04.01 - Психология.

Дисциплина «Партнерство в бизнесе» изучается в 2 семестре.

3. Объем и содержание дисциплины

3.1. Объем дисциплины: 2 з.е.

Очно-заочная: 2 з.е.

Вид учебной работы	Очно-заочная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	72
Контактная работа	14
Лекции (Лекции)	8
Практические (Практ. раб.)	6
Самостоятельная работа (СР)	58
Зачет	-

3.2. Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.			Формы текущего контроля
		Лек ции	Пра кт. раб.	СР	
		О-3	О-3	О-3	
2 семестр					
1	Понятие, виды и цели партнерства	2	-	14	Реферат
2	Взаимоотношения субъектов бизнеса: конкуренция и партнерство, доверие и недоверие	2	2	14	Опрос; Подготовка презентации
3	Психологическая сторона партнерства в бизнесе	2	2	16	Опрос; Подготовка презентации
4	Ожидания, сценарное планирование и конфликты в партнерских отношениях	2	2	14	Опрос; Подготовка презентации

Тема 1. Понятие, виды и цели партнерства (ПК-2)

Лекция.

Понятие о деловом партнерстве. Партнерство. Деловое партнёрство. Деловое взаимодействие. Социальное взаимодействие. Причины вступления в партнерские отношения. Признаки делового партнерства. Сотрудничество и конкуренция. находятся в отношениях. Взаимозависимость партнеров. Горизонтальность связей между партнерами. Прагматичность и духовность в деловом партнерстве.

Виды делового партнерства. Вынужденное и инициативное деловое партнерство. Конкурентное партнерство и сотрудничество. Тактическое и стратегическое партнерство. Экономически-обусловленное партнерство. Личностно-обусловленное партнерство. Социально-обусловленное партнерство. Зарегистрированное партнерство. Юридически не зафиксированное партнерство. Коммерческое партнерство. Некоммерческая форма. Ограниченное партнерство. Полное партнерство. Стадии развития делового партнерства. Потенциальная стадия. Латентная стадия. Актуальная стадия.

Этапы развития партнерского направления. Определение ключевых параметров своего бизнеса. Поиск партнера. Коммуникация. Встреча. Заключение договора о партнерстве. Планирование совместной деятельности.

Виды совместной деятельности. Совместные акции и бонусы. Внутренняя дисконтная программа. Совместный продукт. Информационное партнёрство («Кросс-промо партнерство»). Совместное проведение мероприятий.

Практическое занятие.

- 1 Понятие о деловом партнерстве
- 2 Виды делового партнерства.
- 3 Этапы развития партнерского направления.
- 4 Виды совместной деятельности.

Задания для самостоятельной работы.

Тема 2. Взаимоотношения субъектов бизнеса: конкуренция и партнерство, доверие и недоверие (ПК-2)

Лекция.

Преимущества и риски партнерства в бизнесе. Преимущества партнерства. предостережений для будущих и настоящих партнеров.

Принятие решения о партнерстве. Основные составляющие успешного партнерства. хорошая личностная совместимость партнеров. одинаковые ценности. умение играть в команде. сходство целей и четко сформулированные ожидания. взаимное доверие и уважение.

Работа над отношениями как условие успешности партнерства. Необходимость проработки деталей партнерских отношений.

Составление партнерского соглашения. Преимущества партнерского соглашения. Содержание партнерского соглашения. Особенности партнерского соглашения. Рекомендации по составлению партнерского соглашения.

Необходимость оформления соглашения между партнерами в письменном виде. Потенциальная опасность отсутствия документов.

Видение и стратегическое планирование. Единая цель, миссия и стратегический план. Видение. Ценности. Совместное управление компанией. Распределение финансов. Обсуждение вопросов финансового планирования. Манера расходования денег. Общая выкладка по расходам. Вопросы, касающиеся долгов. Инвестиции и распределение долей в прибыли. Степень открытости в отношении собственных финансов. Распределение долей владения между партнерами. Факторы, определяющие доли владения. Управление бизнесом. Доли владения и контроль над бизнесом. Ситуации владения долями бизнеса и контроля над бизнесом. Равноправное партнерство. Неравноправное партнерство. Партнерство из трех или более человек. Изменение долей владения. Установление цены за долю владения. Согласование мета оценки стоимости акций. Выкуп компании. Соглашение о запрещении конкуренции. Прием новых партнеров. Оформление соглашений, связанных с владением. Финансовые и налоговые обстоятельства. Вознаграждение разных партнеров.

Практическое занятие.

- 1 Преимущества и риски партнерства в бизнесе.
- 2 Основные составляющие успешного партнерства.
- 3 Работа над отношениями как условие успешности партнерства.
- 4 Составление партнерского соглашения.
- 5 Видение и стратегическое планирование.
- 6 Управление бизнесом.
- 7 Прием новых партнеров.

Задания для самостоятельной работы.

Углубленное изучение темы

Тема 3. Психологическая сторона партнерства в бизнесе (ПК-2)

Лекция.

Стили руководства и совместная работа. Методики определения стиля руководства. Система персональных профилей DiSC. Доминирование. Влияние. Стабильность. Сознательность.

Стили, дополняющие друг друга, и стили, которые могут дисгармонизировать. Изменение со временем восприятия партнера.

Личностные ценности партнеров. Методика «Личностные ценности» Томаса Ритта.

Доверие и справедливость во взаимоотношениях партнеров. Доверие в партнерских отношениях. Справедливость во взаимоотношениях партнеров.

Партнерский дистресс. Признаки партнерского дистресса. Негативные проявления партнерского дистресса. Меньше вкладывать. Больше брать. Вредить. Уволиться. Два способа восстановления межличностной справедливости. Перепроверка и переоценка информации. Заключение повторного соглашения.

Оценка межличностной справедливости. Упражнения для разрешения несправедливых ситуаций. Вклад и выгода. Оценка справедливости.

Практическое занятие.

- 1 Стили руководства и совместная работа.
- 2 Стили, дополняющие друг друга, и стили, которые могут дисгармонизировать.
- 3 Доверие и справедливость во взаимоотношениях партнеров.
- 4 Партнерский дистресс.
- 5 Оценка межличностной справедливости.
- 6 Упражнения для разрешения несправедливых ситуаций.

Задания для самостоятельной работы.

Углубленное изучение темы

Тема 4. Ожидания, сценарное планирование и конфликты в партнерских отношениях (ПК-2)

Лекция.

Влияние ожиданий человека на поведение партнера. Понятие об ожиданиях. «Эффект Пигмалиона». Ожидания, события и формирование круга положительной обратной связи. Неоправданные ожидания. Необходимость обсуждения партнерами своих ожиданий друг от друга.

Прояснение ожиданий партнеров друг от друга. Упражнения помогают обнаружить ожидания партнеров друг от друга

Сценарное планирование. Понятие о сценарии и сценарном планировании. Сценарий как предвосхищение вероятных событий. Сценарий и неопределенность. Этапы сценарного планирования. Прогнозирование нестандартных обстоятельств. Объединение индивидуальных списков событий в один общий список и его дополнение. Формулирование правил поведения в возможных ситуациях. Разработка и согласование правил поведения на случай возникновения внештатных ситуаций.

Методы разрешения конфликтов между бизнес-партнерами. Переговоры. Фасилитация. Посредничество. Консультирование. Советы специалистов. Третейский суд и судебный процесс.

Посредничество как метод преодоления конфликтов между партнерами. Особенности посредничества. Акцент на сотрудничестве между всеми вовлеченными сторонами. Вовлечение в процесс всех заинтересованных лиц или всех, кто может сыграть важную роль в разрешении проблемы. Организация конструктивного диалога. Идентифицировать партнеров, дающих низкие результаты, и вовлечь их в процесс разрешения конфликта.

Основные правила для участников диалога. Отказ от позиции защиты. Стремление услышать остальных участников. Спокойное, дружелюбное общение.

Закрытые сеансы как способ выхода из тупиковых ситуаций.

Практическое занятие.

- 1 Влияние ожиданий человека на поведение партнера.
- 2 Сценарное планирование.
- 3 Методы разрешения конфликтов между бизнес-партнерами.
- 4 Посредничество как метод преодоления конфликтов между партнерами.
- 5 Основные правила для участников диалога.
- 6 Закрытые сеансы как способ выхода из тупиковых ситуаций.

Задания для самостоятельной работы.

Углубленное изучение темы

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

Балльно-рейтинговые мероприятия не предусмотрены

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Опрос

Тема 2. Взаимоотношения субъектов бизнеса: конкуренция и партнерство, доверие и недоверие

- 1 Преимущества и риски партнерства в бизнесе.
- 2 Основные составляющие успешного партнерства.
- 3 Работа над отношениями как условие успешности партнерства.
- 4 Составление партнерского соглашения.
- 5 Видение и стратегическое планирование.
- 6 Управление бизнесом.
- 7 Прием новых партнеров.

Тема 3. Психологическая сторона партнерства в бизнесе

- 1 Стили руководства и совместная работа.
- 2 Стили, дополняющие друг друга, и стили, которые могут дисгармонизировать.
- 3 Доверие и справедливость во взаимоотношениях партнеров.
- 4 Партнерский дистресс.
- 5 Оценка межличностной справедливости.
- 6 Упражнения для разрешения несправедливых ситуаций.

Тема 4. Ожидания, сценарное планирование и конфликты в партнерских отношениях

- 1 Влияние ожиданий человека на поведение партнера.
- 2 Сценарное планирование.
- 3 Методы разрешения конфликтов между бизнес-партнерами.
- 4 Посредничество как метод преодоления конфликтов между партнерами.
- 5 Основные правила для участников диалога.
- 6 Закрытые сеансы как способ выхода из тупиковых ситуаций.

Подготовка презентации

Тема 2. Взаимоотношения субъектов бизнеса: конкуренция и партнерство, доверие и недоверие

Подготовка презентации по одному из вопросов к практическому занятию

Тема 3. Психологическая сторона партнерства в бизнесе

Подготовка презентации по одному из вопросов к практическому занятию

Тема 4. Ожидания, сценарное планирование и конфликты в партнерских отношениях

Подготовка презентации по одному из вопросов к практическому занятию

Реферат

Тема 1. Понятие, виды и цели партнерства

- 1 Понятие о деловом партнерстве
- 2 Виды делового партнерства.
- 3 Этапы развития партнерского направления.
- 4 Виды совместной деятельности.

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Типовые вопросы зачета (ПК-2)

1. Понятие о деловом партнерстве
2. Виды делового партнерства
3. Стадии развития делового партнерства
4. Этапы развития партнерского направления
5. Виды совместной деятельности
6. Преимущества и риски партнерства в бизнесе
7. Принятие решения о партнерстве
8. Работа над отношениями как условие успешности партнерства
9. Составление партнерского соглашения
10. Необходимость оформления соглашения между партнерами в письменном виде
11. Видение и стратегическое планирование
12. Распределение долей владения между партнерами
13. Управление бизнесом
14. Стили руководства и совместная работа
15. Личностные ценности партнеров
16. Доверие в партнерских отношениях
17. Справедливость во взаимоотношениях партнеров
18. Партнерский дистресс
19. Оценка межличностной справедливости
20. Влияние ожиданий человека на поведение партнера
21. Прояснение ожиданий партнеров друг от друга
22. Понятие о сценарии и сценарном планировании
23. Этапы сценарного планирования
24. Методы разрешения конфликтов между бизнес-партнерами
25. Посредничество как метод преодоления конфликтов между партнерами

Типовые задания для зачета (ПК-2)

Задание 1

Выработать критерии эффективности партнерства в бизнесе

Задание 2

Составить список своих ожиданий от партнера по бизнесу

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«зачтено»	ПК-2	Демонстрирует достаточный уровень готовности использовать основные приемы установления и поддержания партнерских отношений, прогнозируя возможные их осложнения и перспективы достижения высоких результатов
«не зачтено»	ПК-2	Демонстрирует недостаточный уровень готовности использовать основные приемы установления и поддержания партнерских отношений, прогнозируя возможные их осложнения и перспективы достижения высоких результатов

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы;
- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.
- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентации, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

5.4 Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;
- полнота и глубина ответа;
- сознательность ответа;
- логика изложения материала;
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели, ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;
- личностные качества: ораторские способности, соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы;
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Позняков, В. П. Психологические отношения индивидуальных и групповых субъектов совместной экономической деятельности. - 2022-09-26; Психологические отношения индивидуальных и групповых субъектов совместной экономической . - Москва: Издательство «Институт психологии РАН», 2018. - 530 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/88097.html>
2. Позняков, В. П., Вавакина, Т. С. Психология делового партнерства: теория и эмпирические исследования. - 2022-09-26; Психология делового партнерства: теория и эмпирические исследования. - Москва: Издательство «Институт психологии РАН», 2016. - 320 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/88101.html>

6.2 Дополнительная литература:

1. Купрейченко, А. Б. Нравственная детерминация экономического самоопределения. - 2022-09-26; Нравственная детерминация экономического самоопределения. - Москва: Институт психологии РАН, 2014. - 464 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/32132.html>
2. Купрейченко, А. Б. Психология доверия и недоверия. - 2022-09-26; Психология доверия и недоверия. - Москва: Издательство «Институт психологии РАН», 2019. - 570 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/88372.html>

6.3 Иные источники:

1. «Российское психологическое общество» - <http://рпо.рф/>
2. Журнал Вопросы психологии - <http://www.voppsy.ru/>
3. Журнал «Мир психологии» - http://www.mpsu.ru/mag_mir_psychologii_content
4. Журнал «Психологический журнал» - http://www.ipras.ru/cntnt/rus/institut_p/psihologic.html
5. Журнал «Психология. Журнал высшей школы экономики» - <https://jsps.hse.ru/index.php/psychology/issue/archive>
6. Электронная библиотека института психологии РАН - <http://ipras.ru/cntnt/rus/media/on-layn-bibliote/knigil.html>
7. Электронная библиотека учебников. Учебники по психологии - <http://studentam.net/content/category/1/15/24/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

7-Zip 9.20

Adobe Reader X (10.1.0) - Russian Adobe Systems Incorporated 25.07.2017 117,00 MB 10.1.0

Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows "Лаборатория Касперского"

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Microsoft Windows 10

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Scopus: база данных . – URL: <https://www.scopus.com>
2. Web of Science: политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая база данных . – URL: <https://apps.webofknowledge.com>
3. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru>
4. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
5. Российская государственная библиотека. – URL: <https://www.rsl.ru>
6. Российская национальная библиотека. – URL: <http://nlr.ru>

7. Тамбовская областная универсальная научная библиотека им. А.С. Пушкина. – URL: <http://www.tambovlib.ru>
8. Электронная библиотека ТГУ. – URL: <https://elibrary.tsutmb.ru/>
9. Электронная библиотека. Образовательная платформа «Юрайт». – URL: <https://biblio-online.ru/book/sud-prisyazhnyh-442275>

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.