

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт медицины и здоровьесбережения
Кафедра возрастной и педагогической психологии

УТВЕРЖДАЮ:

И.о. директора института



Н. В. Денисов

«17» июня 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине ФТД.3 Интернет-предпринимательство

Направление подготовки/специальность: 37.04.01 - Психология

Профиль/направленность/специализация: Клиническая и консультативная психология

Уровень высшего образования: магистратура

Квалификация: Магистр

год набора: 2026

Тамбов, 2026

Автор программы:

Кандидат педагогических наук, доцент Старцев Максим Валерьевич

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

Рабочая программа принята на заседании Кафедры возрастной и педагогической психологии «16» июня 2026 г. Протокол № 11

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института медицины и здоровьесбережения, Протокол от «17» июня 2026 г. № 10.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП магистратуры.....	5
3. Объем и содержание дисциплины.....	5
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	10
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	11
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	13
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	14

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла

УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

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

- консультативный
- научно-исследовательский

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сферах: 01 Образование и наука (в сферах: психолого-педагогической, консультативной и социальной помощи субъектам образовательного процесса; основного общего образования, среднего общего образования, профессионального образования, дополнительного профессионального образования; научных исследований), 03 Социальное обслуживание (в сферах: психологического сопровождения представителей социально уязвимых слоев населения; консультативной помощи работникам социальных служб, социальной помощи семье и замещающим семьям; оказания психологической помощи отдельным лицам (клиентам), попавшим в трудную жизненную ситуацию; просвещения и повышения психологической культуры населения), 05 Физическая культура и спорт (в сферах: психодиагностической и консультативной деятельности в интересах укрепления физического здоровья, поддержания здорового образа жизни и реабилитации спортсменов в области спорта высших достижений; научных исследований), 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочие) (в сфере индивидуального психологического консультирования и сопровождения лиц, нуждающихся в психологической помощи)

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
	УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла	Определяет проблему и способ ее решения, обосновывает применение методов управления проектом на разных этапах его жизненного цикла
	УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Планирует командную работу, распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды, осуществляет контроль достижения планируемых результатов

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

УК-2 Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла

№ п/п	Наименование дисциплин,	Форма обучения
-------	-------------------------	----------------

	определяющих междисциплинарные связи	Очная (семестр)	Очно-з аочная (семестр)
		3	3
1	Управление проектами: методы и технологии	+	+

УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения	
		Очная (семестр)	Очно-з аочная (семестр)
		3	3
		+	+
1	Управление проектами: методы и технологии	+	+

2. Место дисциплины в структуре ОП магистратуры:

Дисциплина «Интернет-предпринимательство» относится к обязательной части учебного плана ОП по направлению подготовки 37.04.01 - Психология.

Дисциплина «Интернет-предпринимательство» изучается в 3 семестре.

3. Объем и содержание дисциплины

3.1. Объем дисциплины: 2 з.е.

Очная: 2 з.е.

Очно-заочная: 2 з.е.

Вид учебной работы	Очная (всего часов)	Очно-заочная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	72	72
Контактная работа	32	32
Лекции (Лекции)	16	16
Практические (Практ. раб.)	16	16
Самостоятельная работа (СР)	40	40
Зачет	-	-

3.2. Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.						Формы текущего контроля
		Лекции		Практ. раб.		СР		
		О	О-3	О	О-3	О	О-3	
1 семестр								
1	Идея: источники идей для стартапа. Способы проверки идей.	4	1	4	1	8	14	Реферат

2	Команда стартапа: основы командообразования и мотивации участников.	4	1	4	1	8	12	Опрос
3	Бизнес-модели для предпринимательской деятельности в интернет.	4	1	-	-	8	12	Эссе
4	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов.	4	1	4	1	8	14	Реферат
5	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.	-	-	4	1	8	12	Реферат

Тема 1. Идея: источники идей для стартапа. Способы проверки идей. (УК-2)

Лекция.

Понятие бизнес-идеи. Типы новых продуктов: расширение функций продукта; улучшение в существующем продукте; новая продуктовая линейка; снижение издержек; новые для всего мира; репозиционированные. Способы нахождения бизнес-идей. Источники идей: анализ проблем потребителя, проблемы рынка, цепочка создания ценности, поиск свободной рыночной ниши, модификация существующих продуктов. Процесс выбора жизнеспособной бизнес-идеи. Критерии успешности идеи. Формулировка идеи и концепция продукта.

Практическое занятие.

Цель – снять страх перед отсутствием идей, мотивировать искать идеи, научить пользоваться инструментом поиска идей.

Преподаватель рассказывает про тренды (например, trendwatching.com, <http://www.trendhunter.com/>, springwise.com). Далее он предлагает выбрать студентам из них 5 трендов, которые им кажутся близкими и интересными (лучше оставить слайд со списком трендов на экране, либо раздать листы со списком трендов, чтобы они легче их вспоминали).

Далее студенты делятся на группы по 3-4 человека: в меньших группах будет сложно с идеями, в больших – будет больше споров и хаоса, что снизит эффективность работы студентов. Студентам раздается шаблон «Создание идей из трендов».

Создание идей из трендов

Перечислите 5 трендов, который считаете релевантными вашей отрасли/компании:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Задача: сочетать попарно тренды, которые они выбрали и придумывать из их сочетаний продукты (идеи для бизнеса).

Студенты брейнштормят идеи продуктов из сочетаний этих трендов (15 минут), сами выбирают, какую из этих идей развивать и пишут концепцию продукта (раздайте или выведите на экран шаблон концепции).

Затем каждая группа представляет концепцию выбранной идеи перед всеми. На выступление от каждой группы дается 5 минут (максимум – 10 минут), чтобы сразу приучать студентов кратко излагать идеи и мысли, это пригодится и дальше в курсе.

Новые продукты:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

После каждого выступления преподаватель хвалит идею, отмечает возможные пути развития и применения, приводит по возможности примеры успешных стартапов – аналогов и аплодирует выступившим вместе с группой.

Задания для самостоятельной работы.

1. изучение дополнительной литературы по теме;
2. выполнить задание по теме: придумать идеи, выбрать из них наиболее перспективную и сформулировать ее. Это станет тем проектом, с которым вы будете работать на протяжении всего курса.

Тема 2. Команда стартапа: основы командообразования и мотивации участников. (УК-3)

Лекция.

Обоснование необходимости командной работы над проектом. Роли в команде. Принципы сбора команды. Мотивация в команде. Этапы развития команды: установка четких целей, создание процессов и структуры, создание дружелюбных и доверительных отношения между членами команды, выработка норм и правил работы, делегирование задач и проектов, реформирование или распад.

Практическое занятие.

Этапы развития команды (практические аспекты):

установка четких целей,
создание процессов и структуры,
создание дружелюбных и доверительных отношения между членами команды,
выработка норм и правил работы,
делегирование задач и проектов,
реформирование или распад.

Задания для самостоятельной работы.

Задания для самостоятельной работы

1. изучение дополнительной литературы по теме;
2. выполнить задание по теме: студентам требуется соорганизоваться в команду.

Условие: в команде должно быть 4-5 человек. Заполните 2 таблицы: «Знакомство с командой» и матрицу «функционал-сотрудники».

Тема 3. Бизнес-модели для предпринимательской деятельности в интернет. (УК-2)

Лекция.

Понятие стартапа. Жизненный путь стартапа: Идея > Бизнес-план > Разработка продукта > Альфа/Бета тест > Запуск/Первая поставка. Причины провалов стартапов. Понятие бизнес-модели. Карата бизнес-модели. Клиентские сегменты: основные характеристики клиентов, их портреты и архетипы. Рынок: размер рынка, оценка сверху и снизу, тип рынка, конкуренты и альтернативные решения. Каналы: выбор каналов, эффективность каналов, емкость каналов, стоимость привлечения одного клиента. Проблема/боли сегмента: нерешенные проблемы клиентов, упущенные выгоды клиента, недостатки альтернативных решений, как клиент решает проблему сейчас. Решение: предлагаемое решение, как оно обезболивает проблемы клиента, как создаются преимущества для клиента, как удовлетворяется потребность. Ценностное предложение: за счет чего создается ценность, какие «крючки» и мотиваторы будут использованы. Ключевые метрики: маркетинговая воронка, ключевые показатели проекта, показывающие эффективность, цепочки целевых действий. Структура доходов (модель монетизации): описание модели заработка (подписка, транзакционная модель). Расходы: постоянные (общие расходы, расходы на персонал, инфраструктуру и др.); переменные (маркетинг, продажи, себестоимость проданных товаров и услуг).

Практическое занятие.

Рекомендуется заполнять блоки бизнес-модели на карте, следуя цифровым обозначениям. Самое главное – это клиент и его проблемы/потребности, которые проект хочет решить/удовлетворить. Рекомендуется посмотреть на бизнес-модель с разных сторон. Поменять клиентский сегмент и/или проблему, и/или Решение/Продукт. Как изменится бизнес-модель, как может измениться поведение потребителя.

Для двусторонней бизнес-модели (например, UBER – с одной стороны пассажиры, с другой стороны водители) необходимо заполнить две карты.

Чем точнее описаны блоки модели, тем лучше, особенно про клиента. Если это физический потребитель, то можно представить, как проходит его стандартный день, в какой момент времени он сталкивается с задачей и проблемой/потребностью, которую стартап хочет решить. Можно включить архетип персонажа бизнес-модели.

Задания для самостоятельной работы.

1. изучение дополнительной литературы по теме;
2. выполнить задание по теме: команде описать бизнес-модель своего проекта: заполнить шаблон «Карта бизнес-модели». Проверить гипотезы, сделав интервью с потребителями. Обновить бизнес-модель своего проекта по результатам проверки гипотез.

Тема 4. Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов. (УК-2)

Лекция.

Цель расчёта размера рынка. Подходы при расчете рынка: сверху вниз (Top down); снизу вверх (Bottom up). TAM (Total Addressable Market) – объем целевого рынка, например электронная торговля. Оценка объема отрасли, в которой работает компания, где в принципе (потенциально) можно будет получать доход. SAM (Served Available Market) – объем достижимого сегмента, например, электронная торговля книгами; сюда входят аналогичные продукты и решения ваших прямых и косвенных конкурентов. Пространство работы компании: в каком поле нужно будет осуществлять конкурентную борьбу, с каким клиентским сегментом работать непосредственно с текущим продуктом и при текущей бизнес-модели. SOM (Servicable and Obtainable Market) – объем обслуживаемого рынка, например, электронная торговля русскоязычными или детскими книгами; здесь учитываются аналогичные продукты и ваши ближайшие конкуренты. Оценка потенциала выручки компания.

Практическое занятие.

Цель – научиться производить оценку размера рынка.

Задание: производить оценку размера рынка для проекта по доставке готового здорового питания в Москве.

Оценка рынка проекта.

Чтобы оценить рынок, надо понять:

- сколько человек может себе позволить услугу;
- следуют здоровому/правильному питанию;
- хотят доставку (подписку).

Решение возможно тремя подходами:

1-й ПОДХОД (через доход)

- мы выяснили, что 9.8% населения Москвы (или 1,2 млн человек) – имеют доход более 100 тыс. руб./мес.;
- мы также обнаружили 30 тыс. запросов в Яндексе на «правильное питание» (за месяц) в Москве и 17 тыс. запросов на «здоровое питание».

Москва: сложив количество запросов и применив структуру дохода получаем:

$47\,000 \cdot 9,8\% = 4606$ потенциальных покупателей

Тогда объем рынка равен: $4606 \cdot 2000$ (ср. чек) = 9,2 млн. $\cdot 365 = 3,3$ млрд. руб.

2-й ПОДХОД

через каналы продвижения, фитнес-центры:

- 357 тыс. человек посещает фитнес клубы в год (550 клубов * 650 клиентов);
- из них 30% сетевые бренды, 40-45% развивают бизнес-класс.

Задания для самостоятельной работы.

1. изучение дополнительной литературы по теме;
2. выполнить задание по теме: для своей идеи стартапа рассчитайте рынок двумя способами: снизу вверх, сверху вниз.

Нужны два показателя:

- SAM (сколько заработают конкуренты вместе с вами)?
- SOM (сколько заработаете только вы)?

Пояснение к заданию: важно, чтобы при использовании внешних данных студенты ставили ссылки на источники, что даст понимание надежности данных.

Тема 5. Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации. (УК-2)

Лекция.

Экономика продукта: число привлеченных пользователей – User Acquisition; стоимость привлечения пользователя – Cost Per Acquisition (CPA); доход на привлеченного пользователя – Average Revenue Per User (ARPU). Понятие модели монетизации. Виды моделей монетизации: платформа, цепочка, прямая модель, косвенная модель, подписка, микротранзакции, рекламная модель, генерирование продаж, фриум. Выбор модели монетизации. Финансовая модель интернет-проекта: амортизация, внутренняя доходность (IRR), ключевые показатели эффективности (KPI), кратность возврата инвестиций (MoM).

Практическое занятие.

Цель – научиться производить расчет налоговых отчислений на персонал.

Крайне важно, что в IT-стартапе основным постоянным расходом обычно является зарплата персонала. Как вычислить все налоги на персонал, рассмотрим в примере.

Пример расчета:

Зарплата (чистая): 100 000 руб., НДФЛ = 13%, $100\,000 / 0,87 = 114\,943$ руб.

Доход: $114\,943 \cdot 12$ мес = 1 379 310 руб. в год

Выплаты в Пенсионный фонд Российской Федерации

$114\,943 \cdot 22\% = 25\,287$

$(1\,379\,310 - 114\,943) \cdot 10\% = 126\,437$

Выплаты в Фонд социального страхования

$$670\,000 * 2,9\% = 19\,430$$

Выплаты в Фонд обязательного медицинского страхования

$$1\,379\,310 * 5,1\% = 78\,621$$

ФСС (выплата налогов по травматизму и заболеваниям):

$$1\,379\,310 * 0,2\% = 2\,759$$

Итого налогов: 324 161 руб., почти 25%

Для расчета доходов и расходов обязательно следует учитывать ограничения бизнес-логики.

Например, нельзя нанимать персонал быстрее определённого темпа, даже если ставится задача захвата рынка. Здесь рост бизнеса ограничивается возможностью обучения персонала и ввода персонала в строй. Также рост бизнеса часто ограничивается физически возможным объемом рынка. Это ограничение нужно обязательно прописывать в модели. Относительно захвата рынка: это само по себе маловероятно, возможно захватить 20-30% формирующегося рынка, обычно 5-10% SAM – это абсолютный максимум.

Задания для самостоятельной работы.

1. изучение дополнительной литературы по теме;
2. выполнить задание по теме:
 - заполните таблицу, определив тип модели;
 - выберите базовую модель;
 - выберите основную модель монетизации;
 - выберите дополнительную (запасную) модель монетизации;
 - протестируйте модель монетизации, проведя три интервью с потенциальными потребителями.

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. Команда стартапа: основы командообразования и мотивации участников.

Бизнес-идея

Методы оценки продуктивности идей

Способы повышения продуктивности генерации идей

Реферат

Тема 1. Идея: источники идей для стартапа. Способы проверки идей.

Идеи стартапов: основные тенденции

Способы проверки идей для стартапов

Тема 4. Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов.

Методы анализа потенциала рынка

Методические приемы анализа конкурентов

Актуальные проблемы анализа рынка

Тема 5. Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.

Основные метрики стартапов

Способы подбора метрик для оценки стартапов

Финансовый учет в стартапах

Модели монетизации бизнес-идей

Эссе

Тема 3. Бизнес-модели для предпринимательской деятельности в интернет.

Современные бизнес-модели

Историческое развитие бизнес-моделей

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета

Типовые вопросы зачета (УК-2, УК-3)

Способы проверки бизнес-идей

Основные модели предпринимательской деятельности в сети интернет

Типовые задания для зачета (УК-2, УК-3)

Темы для рефератов

Методы анализа рынков

Методические подходы к анализу конкурентов

Способы оценки потенциала рынка

Способы монетизации бизнес-идей

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
«зачтено»	УК-2	Демонстрирует достаточный уровень готовности определять проблему и способ ее решения, обосновывать применение методов управления проектом на разных этапах его жизненного цикла
	УК-3	Демонстрирует достаточный уровень готовности планировать командную работу, распределять поручения и делегирует полномочия членам команды, осуществлять контроль достижения планируемых результатов
«не зачтено»	УК-2	Демонстрирует недостаточный уровень готовности определять проблему и способ ее решения, обосновывать применение методов управления проектом на разных этапах его жизненного цикла
	УК-3	Демонстрирует недостаточный уровень готовности планировать командную работу, распределять поручения и делегирует полномочия членам команды, осуществлять контроль достижения планируемых 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. Рис Э. Метод стартапа. Предпринимательские принципы управления для долгосрочного роста компании : научно-популярное издание. - Москва: Альпина Паблишер, 2018. - 350 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570454>
2. Грэм, Пол, Ашин, С., Давыдов, Н., Журба, А., Калаев, Д., Бородич, А., Руди, Е., Зобнина, М., Крайнов, М., Митюшин, Н., Красинский, И., Шабалин, К., Владимирская, А., Белоусов, С., Анисимов, О., Махаринский, К., Лапук, М., Чихачёв, Д., Соловьев, А., Фалалеев, Д., Сухова, К., Фазлыев, Р., Галицкий, А. Стартап-гайд: Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес. - 2021-02-28; Стартап-гайд: Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес. - Москва: Альпина Паблишер, 2019. - 176 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/82519.html>

6.2 Дополнительная литература:

1. Бланк, Стив, Дорф, Боб Стартап: Настольная книга основателя. - 2021-02-28; Стартап: Настольная книга основателя. - Москва: Альпина Паблишер, 2019. - 623 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/82518.html>
2. Тиль П., Мастерс Б. От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее : практическое пособие. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 192 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279525>

3. Бланк С. Четыре шага к озарению: стратегии создания успешных стартапов : практическое пособие. - Москва: Альпина Паблишер, 2016. - 368 с. - Текст : электронный // ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [сайт]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278982>
4. Гозман, О. Бизнес - это FUN!: от российского стартапа к международной компании. - 2021-03-26; Бизнес - это FUN!: от российского стартапа к международной компании. - Москва: Альпина Бизнес Букс, 2019. - 176 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/83084.html>

6.3 Иные источники:

1. Элементы.ру - <https://elementy.ru/>
2. Электронная гуманитарная библиотека - <http://www.gumfak.ru/>
3. Электронная лингвистическая энциклопедия - <http://www.krugosvet.ru/>
4. Электронная библиотека института психологии РАН - <http://ipras.ru/cntnt/rus/media/on-layn-bibliote/knigil.html>
5. Хабрахабр - <https://habrahabr.ru/>

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

Abby FineReader 10.0

Google Chrome

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Skype

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Консультант студента. Гуманитарные науки: электронно-библиотечная система. – URL: <https://www.studentlibrary.ru>
2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
3. Springer Journal – база данных журналов коллекции Springer Journal изд-ва Springer Nature (1997-2015 гг.). – URL: <https://link.springer.com>
4. Президентская библиотека имени Б.Н. Ельцина. – URL: <https://www.prilib.ru>
5. Российская государственная библиотека: официальный сайт. – URL: <https://www.rsl.ru>
6. Российская национальная библиотека: официальный сайт. – URL: <http://nlr.ru>

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.