

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Б1.В.ДВ.01.02
(индекс дисциплины)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Презентация проекта

(наименование дисциплины)

по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент

направленность (профиль)
Предпринимательство

Форма обучения: очная

Год набора: 2021

Общая трудоемкость: 9 ЗЕ

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр	3	Итого
Форма контроля	Экзамен	
Вид занятий		
Лекции		
Лабораторные		
Практические	224	224
Руководство: курсовые работы (проекты) / РГР		
Промежуточная аттестация	0,35	0,35
Контактная работа	224,35	224,35
Самостоятельная работа	64	64
Контроль	35,65	35,65
Итого	324	324

Рабочую программу составил(и):

доцент, доцент, к.э.н. Сярдова О.М.

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рецензирование рабочей программы дисциплины:

☐

Отсутствует

☐

Рецензент

(должность, ученое звание, степень, Фамилия И.О.)

Рабочая программа дисциплины составлена на основании ФГОС ВО и учебного плана направления 38.03.02 Менеджмент

Срок действия рабочей программы дисциплины до «31» августа 2025 г.

СОГЛАСОВАНО

Руководитель департамента предпринимательства

«__» _____ 20__ г.

(подпись)

(И.О. Фамилия)

УТВЕРЖДЕНО

Руководитель департамента бакалавриата (экономических и управленческих программ)

(протокол заседания №3 от «28» 09. 2020 г.).

1. Цель освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – формирование у студентов знаний и навыков проведения переговоров, ораторского и актерского мастерства при презентации проектов.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплины и практики, на освоении которых базируется данная дисциплина: на общеобразовательных дисциплинах предыдущего уровня образования.

Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее: Бизнес-планирование проектов, Выпускная квалификационная работа.

3. Планируемые результаты обучения

Формируемые и контролируемые компетенции (код и наименование)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование)	Планируемые результаты обучения
ПК-2. Способен принимать управленческие решения на основе разработанных сценариев реализации проекта в зависимости от различных условий внутренней и внешней среды	ПК-2.04 Способность владеть методами принятия решений в управлении проектами	Знать: методы принятия решений в управлении проектами
		Уметь: использовать методы принятия решений в управлении проектами
		Владеть: методами принятия решений в управлении проектами

4. Структура и содержание дисциплины

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
Модуль 1 Питчинг: правила презентации проекта	ПрЗ№1-5	Основы питчинга	3	10	5		Комплексное задание1 (Кейс- задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	10			
	ПрЗ№6-14	Ораторское искусство	3	18	5		Комплексное задание 2 (Кейс- задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	10			
	ПрЗ№15-22	Актерское мастерство	3	16	5		Комплексное задание 3 (Кейс- задачи)
	ПрЗ№23-30	Этика делового общения и культура речи	3	16	5		Комплексное задание 4 (Кейс- задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	5			
	ПрЗ№31-35	Публичные выступления.	3	10	5		Комплексное задание 5 (Кейс- задачи)

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	5			
	ПрЗ№36-40	Речевая самооборона	3	10	5		Комплексное задание 6 (Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	5			
	ПрЗ№41-48	Правила подготовки презентации для получения инвестиций из разных источников	3	16	5		Комплексное задание 7 (Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	5			
	ПрЗ№49-55	Цифровые решения для подготовки презентации	3	14	5		Комплексное задание 8 (Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	5			
Модуль 2 Формирование личного бренда	ПрЗ№56-65	Понятие личного бренда	3	20	5		Комплексное задание 9 (Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	5			

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
	ПрЗ№66-72	Формирование личного бренда	3	14	5		Комплексное задание 10 (Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	5			
	ПрЗ№73-80	Правила проведения переговоров	3	16	5		Комплексное задание 11 (Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	5			
	ПрЗ№81-87	Инструменты наработки навыков публичного выступления и защита своей точки зрения	3	14	5		Комплексное задание 12 (Кейс-задачи)
	Сам. Раб.	Самостоятельная работа	3	4			
	ПрЗ№88-100	Защита своей точки зрения при презентации проекта	3	6	5		Комплексное задание 13 (Кейс-задачи)
	ПрЗ№101-112	Видение и миссия бизнеса с точки зрения презентации перспектив своего проекта	3	40	5		Комплексное задание 14 (Кейс-задачи)
	ПрЗ№111-112	Проверочная работа	3	4	30		Проверочная работа

Модуль (раздел)	Вид учебной работы	Наименование тем занятий (учебной работы)	Семестр	Объем, ч.	Баллы	Интерактив, ч.	Формы текущего контроля (наименование оценочного средства)
		Промежуточная аттестация	3	0,35			
	К	Контроль		35,65			
Итого:				324			

Схема расчета итогового балла

Текущий рейтинг (все занятия и промежуточные тесты) + Результат итогового теста и все делится на 2

5. Образовательные технологии

С целью формирования компетенций у студентов в учебном процессе используется технология традиционного обучения.

6. Методические указания по освоению дисциплины

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Практические занятия	Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.). Прослушивание аудио – и видеозаписей по заданной теме, решение, кейс-задач и др.
Подготовка к экзамену	При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная работа способствует формированию аналитического и творческого мышления, совершенствует способы организации деятельности, воспитывает целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них навык завершать начатую работу.

Виды самостоятельной работы студентов:

1. повторение пройденного учебного материала, чтение рекомендованной литературы;
2. подготовку к практическим занятиям (ДЛЯ ОЧНОЙ И ЗАОЧНОЙ ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ);
3. работу с электронными источниками;
4. подготовку к сдаче экзамена (зачета).

Изучение теоретического материала определяется рабочей учебной программой дисциплины, включенными в нее календарным планом изучения дисциплины и перечнем литературы; рекомендуется при подготовке к занятиям повторить материал предшествующих тем рабочего учебного плана, а также материал предшествующих учебных дисциплин, который служит базой изучаемого раздела данной дисциплины.

При подготовке к практическому занятию необходимо изучить материалы лекции, рекомендованную литературу. Изученный материал следует проанализировать в соответствии с планом занятия, затем проверить степень усвоения содержания вопросов.

При подготовке к экзамену (зачету) следует руководствоваться перечнем вопросов для подготовки к итоговому контролю по курсу. При этом необходимо уяснить суть основных понятий дисциплины.

Самостоятельная работа студентов, прежде всего, заключается в изучении литературы, дополняющей материал, излагаемый в лекционной части курса. Необходимо овладеть навыками библиографического поиска, в том числе в сетевых Интернет-ресурсах, научиться сопоставлять различные точки зрения и определять методы исследований.

Предполагается, что, прослушав лекцию, студент должен ознакомиться с рекомендованной литературой из основного списка, затем обратиться к источникам, указанным в библиографических списках изученных книг, осуществит поиск и критическую оценку материала на сайтах Интернет, соберет необходимую информацию.

7. Оценочные средства

7.1. Паспорт оценочных средств

Семестр	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
3	ПК-2.	<i>Тестовые задания №1-500 Вопросы к экзамену №1--50 Комплексные задания по темам Проверочная работа</i>

7.2. Типовые задания или иные материалы, необходимые для текущего контроля

7.2.1. Тестовые задания (наименование оценочного средства)

Типовые примеры заданий (Итоговое тестирование)

1 Презентация проекта с целью нахождения инвесторов, готовых финансировать его - это...

- а) **питч**
 - б) этика
 - в) речевая самооборона
 - г) ораторское мастерство
2. Что означает Elevator Pitch?
- а) **презентация в лифте**
 - б) подробный питч
 - в) питч в письме

3. Уберите лишнее из структуры и основных блоков питча:

- а) Вводный слайд
- б) **Незавершенное производство**
- в) Статус и прогресс
- г) Команда

4. Золотое правило ораторского мастерства -

- а) **слушатель не знает как надо**
- б) слушатель знает как надо
- в) слушатель догадывается как надо

5. Какие вопросы оратор задает в ходе своего выступления?

- а) готовые и недоработанные
- б) **открытые и закрытые**
- в) быстрые и медленные

Критерии оценки:

Максимально можно набрать 1 балл за каждый правильный ответ

7.2.2. Комплексные задания (Кейс-задачи)

(наименование оценочного средства)

Пример комплексного задания 1

Кейс 1. Опоздание. Вас недавно назначили руководителем коллектива, в котором вы несколько лет были рядовым сотрудником. На 8-15 вы вызвали к себе в кабинет подчиненного для выяснения причин его частых опозданий на работу, но сами неожиданно опоздали на 15 мин. Подчиненный же пришел вовремя и ждет вас.

Как Вы начнете беседу при встрече?

1. Независимо от своего опоздания сразу же потребуете его объяснений об опозданиях на работу.
2. Извинитесь перед ним и начнете беседу.
3. Поздороваетесь, объясните причину своего опоздания и спросите его: «Как вы думаете, что можно ожидать от руководи-теля, который так же часто опаздывает, как и вы?»
4. Отмените беседу и перенесете ее на другое время.
5. Свой вариант.

Кейс 2. Накануне. Руководитель организации поручает своему заместителю подготовить заседание коллегии по вопросу, который тот курирует. Накануне заседания руководитель резко критикует проделанную работу и требует внести кардинальные из-менения в повестку дня, круг приглашенных лиц и т. д.

Оцените ситуацию и дайте прогноз. Что можно посоветовать действующим лицам?

Кейс 3. Рассмотреть на конкретных примерах все виды питчей (Elevator-питч, IDEA-питч, Funding-питч). Заполнить таблицы 1,2,3

Таблица 1 - Elevator-питч

Имя, род занятия, название проекта.	
Навыки и опыт.	
В чем заключается решаемая вами проблема?	
Ценностное предложение.	
Что вам надо?	
Призыв.	

Таблица 2 - IDEA-питч

Имя, род занятия, название проекта.	
Навыки и опыт.	
В чем заключается решаемая вами проблема?	
Ценностное предложение.	
Призыв.	
Бизнес-модель.	
Объем рынка.	
Команда проекта.	
Что вам надо?	

Таблица 3 – Funding-питч

Имя, род занятия, название проекта.	
Навыки и опыт.	
В чем заключается решаемая вами проблема?	
Ценностное предложение.	
Призыв.	
Бизнес-модель.	
Объем рынка.	
Команда проекта.	
Что вам надо?	
Продвижение.	
Экономическая эффективность.	
Перспективы развития.	
Описание клиента.	
Информация о конкурентах.	
Предложение для инвестора.	

Рекомендации по выполнению задания

В таблице 1а, 2 а и 3а представлены примеры всех видов питчей.

Таблица 1а - Elevator-питч

Имя, род занятия, название проекта.	Меня зовут Никита, я хочу в ближайшем будущем открыть свою собственную АЗС.
Навыки и опыт.	Я только начинающий в этом деле. Но хочу постичь многого в этой сфере деятельности.
В чем заключается решаемая вами проблема?	Я планирую открыть свою АЗС сразу после окончания обучения в вузе.
Ценностное предложение.	Моя цена будет низкой по сравнению с конкурентами. Автомобилисты захотят сами ехать на мою АЗС, так как у меня будет самое высокое качество топлива, качественный сервис и красивый внешний вид заправки. Из этого можно сделать вывод, что доходность АЗС будет в пределах от 15% до 30% от вложенного капитала.
Что вам надо?	Я ищу партнера, который хочет развивать бизнес вместе со мной.
Призыв.	Если Вы хотите хорошо зарабатывать, то присоединяйтесь к моему проекту.

Таблица 2а - IDEA-питч

Имя, род занятия, название проекта.	Меня зовут Никита, я хочу в ближайшем будущем открыть свою собственную АЗС.
Навыки и опыт.	Я только начинающий в этом деле. Но хочу постичь многого в этой сфере деятельности.
В чем заключается решаемая вами проблема?	Я планирую открыть свою АЗС сразу после окончания обучения в вузе.

Ценностное предложение.	Моя цена будет низкой по сравнению с конкурентами. Автомобилисты захотят сами ехать на мою АЗС, так как у меня будет самое высокое качество топлива, качественный сервис и красивый внешний вид заправки. Из этого можно сделать вывод, что доходность АЗС будет в пределах от 15% до 30% от вложенного капитала.
Призыв.	Если Вы хотите хорошо зарабатывать, то присоединяйтесь к моему проекту.
Бизнес-модель.	Планирую искать партнеров, которые смогу работать по франчайзингу. У меня широкий круг потребителей, т.к. по статистике автомобилем пользуется каждый 3 человек на Земле.
Объем рынка.	Пока сложно сказать об объеме рынка для своей АЗС.
Команда проекта.	Планируется «построить» команду, которая справится с любыми задачами.
Что вам надо?	Я ищу партнера, который хочет развивать бизнес вместе со мной.

Таблица 3а – Funding-питч

Имя, род занятия, название проекта.	Меня зовут Никита, я хочу в ближайшем будущем открыть свою собственную АЗС.
Навыки и опыт.	Я только начинающий в этом деле. Но хочу постичь многого в этой сфере деятельности.
В чем заключается решаемая вами проблема?	Я планирую открыть свою АЗС сразу после окончания обучения в вузе.
Ценностное предложение.	Моя цена будет низкой по сравнению с конкурентами. Автомобилисты захотят сами ехать на мою АЗС, так как у меня будет самое высокое качество топлива, качественный сервис и красивый внешний вид заправки. Из этого можно сделать вывод, что доходность АЗС будет в пределах от 15% до 30% от вложенного капитала.
Призыв.	Если Вы хотите хорошо зарабатывать, то присоединяйтесь к моему проекту.
Бизнес-модель.	Планирую искать партнеров, которые смогу работать по франчайзингу. У меня широкий круг потребителей, т.к. по статистике автомобилем пользуется каждый 3 человек на Земле.
Объем рынка.	Пока сложно сказать об объеме рынка для своей АЗС.
Команда проекта.	Планируется «построить» команду, которая справится с любыми задачами.
Что вам надо?	Я ищу партнера, который хочет развивать

	бизнес вместе со мной.
Продвижение.	Продвижение будет построено на таргетированной рекламе, будет сделан сайт АЗС, SMM-рассылки, а также обычная реклама.
Экономическая эффективность.	Сложно сейчас сказать об этом показателе.
Перспективы развития.	Планируется из маленькой АЗС создать крупную международную сеть АЗС.
Описание клиента.	Моим клиентом может выступить любой автомобилист.
Информация о конкурентах.	Крупные клиенты для моей АЗС – это Роснефть, Лукойл, Татнефть, Газпром.
Предложение для инвестора.	Если Вы вложите в мой проект – Вы получите 10% моей компании.

Процедура оценивания:

1. Проверить соответствие решения сформулированным в кейсе заданиям
2. Оценить обоснованность предложенного решения, наличие альтернативных вариантов.
3. Оценить оригинальность подхода к решению кейса.
4. Написать рекомендации по результатам выполненной работы.
5. Выставить результаты оценки.

Критерии оценки:

- 5 баллов – за правильное решение 3-х кейсов с аргументированными выводами
- 4 баллов – за правильное решение 2-х кейсов с аргументированными выводами или 3-х кейсов без аргументированных выводов
- 3 баллов – за правильное решение 2-х кейсов без аргументированных выводов
- 2 балла – за решение 1 кейса с аргументированными выводами
- 1 балл – за попытку решения задания
- 0 баллов – к решению кейсов не приступал

Проверочная работа

Составить схему питчей по своему проекту или выбранной идеи. Шаблон схемы питчей представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Схема питчей

Наименование	Лозунг (1 предложение)	Подробнее (абзац)	(Резюме) Что получит инвестор? Что для него означает эта информация?
Имя, род занятия, название проекта.			
Навыки и опыт.			
В чем заключается решаемая вами			

проблема?			
Ценностное предложение.			
Призыв.			
Бизнес-модель.			
Объем рынка.			
Команда проекта.			
Что вам надо?			
Продвижение.			
Экономическая эффективность.			
Перспективы развития.			
Описание клиента.			
Информация о конкурентах.			
Предложение для инвестора.			

Критерии оценки:

+25 баллов. Выполнена итоговая проверочная работа без замечаний. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя

+10 баллов. Выполнена итоговая проверочная работа с небольшими замечаниями. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя

+5 баллов. Выполнена итоговая проверочная работа, однако имеются существенные замечания. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя.

0 баллов. Выполнена итоговая проверочная работа, однако имеются критические замечания. Работа предоставляется в срок, в соответствии с заданием и условием выполнения от преподавателя.

- 25 баллов. Итоговая проверочная работа не выполнена или сдана позже указанного срока без уважительной причины

7.3.Оценочные средства для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

7.3.1. Вопросы к промежуточной аттестации

Семестр 3

№ п/п	Вопросы к экзамену
1.	Слово как средство общения между людьми
2.	Ораторское красноречие как особый вид искусства
3.	Особенность устной публичной речи
4.	Артикуляция в устной публичной речи
5.	Влияние психики на качества публичной речи
6.	Логическая пауза и ударение в речи выступающего

7.	Интонация в речи выступающего
8.	Риторика как наука об ораторском искусстве
9.	Значение изучения риторики для бизнесмена, менеджера
10.	Возникновение риторики
11.	Лексические нормы устной речи
12.	Синтаксические нормы устной речи
13.	Стилистические приемы ораторской речи
14.	Лексические приемы ораторской речи
15.	Ораторские приемы убеждения слушателя
16.	Особенность устной и письменной речи.
17.	Требования к качеству речи
18.	Приемы убеждения слушателей
19.	Критерии качества публичного выступления
20.	Риторика и культура речи
21.	Риторические или стилистические фигуры
22.	Требования к личности оратора
23.	Физическое поведение перед аудиторией (манеры, поза, жесты)
24.	Внешний облик оратора
25.	Техника речи: дыхание и голос (звучность, темп, высота, тембр, интонации, дикция).
26.	Произношение и артикуляци
27.	Этапы работы над текстом
28.	Методика рецензирования выступления
29.	Основы пичинга
30.	Структура Elevator Pitch
31.	Структура Idea Pitch
32.	Секреты успешного питча
33.	Вопросы, на которые отвечает питч
34.	Правила успешной презентации (правило ГАЯ КАВАСАКИ:10-20-30)
35.	Структура и основные блоки питча
36.	Публичные выступления. Речевая самооборона
37.	Правила подготовки презентации для получения инвестиций из разных источников
38.	Этика делового общения и культура речи
39.	Структура и основные блоки питча
40.	Правила проведения переговоров
41.	Качества хорошего актёра
42.	Воображение и способность мыслить творчески. Работа на публике «без физических зажимов»
43.	Базовые эмоции
44.	Качества эффективной коммуникации
45.	Деловой дресс код для женщин
46.	Деловой дресс код для мужчин
47.	Цикл эффективной коммуникации
48.	Технологии эффективной коммуникации
49.	Эмоциональная память
50.	Сценическая свобода

7.3.2. Критерии и нормы оценки

Семестр	Форма проведения	Критерии и нормы оценки
---------	------------------	-------------------------

	промежуточной аттестации		
3	Экзамен по накопительному рейтингу	«отлично»	Студент набрал 80 и более баллов по накопительному рейтингу
		«хорошо»	Студент набрал от 60 до 79 баллов по накопительному рейтингу
		«удовлетворитель- но»	Студент набрал от 40 до 59 баллов по накопительному рейтингу
		«неудовлетворите- льно»	Студент набрал 39 и менее баллов по накопительному рейтингу

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Обязательная литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС
1	Асмолова М. Л.	Искусство презентаций и ведения переговоров	учебное пособие	2020	Режим доступа: https://new.znanium.com/catalog/product/1078329 (дата обращения: 06.06.2020)
3	Мазилкина Е. И.	Искусство успешной презентации	практическое пособие	2019	Режим доступа: http://www.iprbooks.hop.ru/79633.html (дата обращения: 06.06.2020).

8.2. Дополнительная литература

№ п/п	Авторы, составители	Заглавие (заголовок)	Тип (учебник, учебное пособие, учебно-методическое пособие, практикум, др.)	Год издания	Количество в научной библиотеке / Наименование ЭБС
1	Лазарев Д.	Презентация: Лучше один раз увидеть!	практическое пособие	2016	Режим доступа: https://znanium.com/catalog/document?id=42892 (дата обращения: 05.06.2020)

8.3. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

- Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» // [Электронный ресурс] сайт -Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru>;
- Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>;
- Каталог учебников, оборудования, электронных ресурсов [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <http://ndce.edu.ru>;
- Университетская информационная система «Россия»: ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp>;
- Журнал «Вопросы экономики» // [Электронный ресурс]: сайт. - Режим доступа: <http://www.vopreco.ru>.

8.4. Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование ПО	Реквизиты договора (дата, номер, срок действия)
1	Windows	Договор № 690 от 19.05.2015г., срок действия - бессрочно
2	Office Standart	Договор № 690 от 19.05.2015г., срок действия - бессрочно; Договор № 727 от 20.07.2016г., срок действия - бессрочно

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий, помещений для самостоятельной работы обучающихся (номер аудитории)	Перечень основного оборудования
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций. Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации. (С-701)	Столы ученические двухместные, стол преподавательский, стул преподавательский, доска аудиторная (меловая), доска флипчарт, трибуна, стулья ученические, проектор, экран; компьютер, жалюзи
2	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций. Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации. (С-807)	Парты моноблоки двухместные, стулья ученические, стол преподавательский, стул преподавательский, доска аудиторная (меловая), стулья ученические, экран, ПК, проектор, жалюзи.

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий, мастерских и др. объектов для проведения практических и лабораторных занятий, помещений для самостоятельной работы обучающихся (номер аудитории)	Перечень основного оборудования
3	Компьютерный класс. Помещение для самостоятельной работы. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа. Учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ). Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций. Учебная аудитория для проведения занятий текущего контроля и промежуточной аттестации. (Г-401)	