

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
**Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова**

Кафедра управления и предпринимательства

УТВЕРЖДАЮ  
Декан экономического факультета

  
(подпись) Д.Ю. Брюханов

«12» мая 2021 г.

**Рабочая программа дисциплины**  
**«Интернет-предпринимательство»**

Направление подготовки  
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)  
«Менеджмент в инновационном и социальном предпринимательстве»

Форма обучения  
Очная

Программа одобрена  
на заседании кафедры  
от «12» мая 2021 г., протокол №9

Программа одобрена НМК  
экономического факультета  
протокол №6 от «12» мая 2021 г.

Ярославль, 2021

### 1. Цели освоения дисциплины.

Целями преподавания дисциплины «Интернет-предпринимательство» являются:

- формирование понимания процесса создания жизнеспособного стартапа у студентов - потенциальных предпринимателей;
- ознакомление студентов с моделями и инструментарием предпринимателя применительно к предприятиям, работающим в интернет-сфере;
- формирование практических навыков в области управления интернет-проектом и развития малого предприятия в интернет-сегменте.

### 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Интернет-предпринимательство» (Б1.В.11) относится к части, формируемой участниками образовательных отношений. Ее изучение основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных студентами в рамках освоения дисциплин «Документационное обеспечение бизнеса», «Организация предпринимательской деятельности и создание бизнеса» и др. Освоение указанных курсов, с одной стороны, подготавливает слушателей к восприятию дисциплины «Интернет-предпринимательство», а с другой стороны, дополняет знания, навыки и умения, полученные ими в процессе их изучения.

### 3. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО, ООП ВО и приобретения следующих знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности:

Формируемая компетенция (код и формулировка)	Индикатор достижения компетенции (код и формулировка)	Перечень планируемых результатов обучения
<b>Профессиональные компетенции</b>		
<b>ПК(П)-2. Способен принимать управленческие решения на основе анализа возможностей и факторов среды</b>	<b>ПК(П)-2.1.</b> Анализирует показатели деятельности структурных подразделений (отделов, цехов) производственной организации, действующие методы управления при решении производственных задач и выявляет возможности повышения эффективности управления	<b>Знать:</b> - практику организации работы предприятия в интернет-сфере <b>Уметь:</b> - использовать методы, приемы, инструментарий создания интернет-компаний <b>Владеть навыками:</b> - оценки существующего бизнеса
	<b>ПК(П)-2.2.</b> Обосновывает количественные и качественные требования к производственным ресурсам, необходимым для решения поставленных профессиональных задач, оценивать рациональность их использования	<b>Знать:</b> основные бизнес-модели компаний, работающих в интернет-сфере <b>Уметь:</b> - планировать и оценивать результаты предпринимательской деятельности в интернет-сфере <b>Владеть навыками:</b> - функционирования в изменяющейся среде

#### 4. Объем, структура и содержание дисциплины.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 акад. часов.

##### Очная форма

№ п/п	Темы (разделы) дисциплины, их содержание	Семестр	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов, и их трудоемкость (в академических часах)						Формы текущего контроля успеваемости  Форма промежуточной аттестации (по семестрам)  Формы ЭО и ДОТ (при наличии)
			Контактная работа						
			лекции	практические	лабораторные	консультации	аттестационные испытания	самостоятельная работа	
1.	Технологическое предпринимательство	6	4	2	-			2	Диалог-собеседование - Стартапы.ру
2.	Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа <i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>	6	4	4	-	1		4	
								3	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - задание для текущего контроля «Формирование команды стартапа»
3.	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов	6	4	4	-	1		2	Диалог-собеседование - Как мобильному приложению выжить на рынке с высокой конкуренцией
4.	Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов	6	4	4	-	1		2	
5.	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации <i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>	6	4	4	-	1		4	Диалог-собеседование – Взвешиваем метрики
								3	Материалы в LMS Moodle: - задание для текущего контроля «Целевые показатели (ключевые метрики) проекта»
6.	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых	6	3	4	-	1		2	Диалог-собеседование – Какую долю стартапа отдать инвестору

	пользователей. Постановка продаж. PR стартапа								
7.	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Причины отказа. Подготовка питча для инвесторов	6	1	4	-	1		2	
							0,5	33,5	Экзамен
	<b>Всего</b>		<b>24</b>	<b>26</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>0,5</b>	<b>51,5</b>	
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							<b>6</b>	

## Содержание разделов дисциплины

### 1. Технологическое предпринимательство.

Как устроена IT-отрасль? В каких компаниях можно расти как профессионал? В чем преимущества и недостатки стартапов? Что такое стартап? Истории успеха?

### 2. Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа.

Почему нужна команда? Кто нужен в команде? Как формировать команду? Как сделать так, чтобы команда работала?

### 3. Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов.

Подходы в анализе рынка. TAM, SAM, SOM. Кейсы оценки рынка. Кто является конкурентом проекта? Зачем знать конкурентов? Конкурентные преимущества? Что важно знать о конкурентах? Сегментация и выделение целевой аудитории. Какие бывают сегменты? Почему важно определить целевую аудиторию. Потребители на высокотехнологичных рынках.

### 4. Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов.

Преждевременный рост - почему стартапы умирают. Глубокое понимание клиента. Поиск и изучение клиентов (customer discovery). Карта бизнес-модели (lean canvas). Проблемные и решенческие интервью. Трекшн-карта Тестирование каналов (масштабирование бизнеса, воронка продаж, HADI-цикл, узкое место).

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

Метрики стартапа: ARPU, ARPPU, APC, CPA, Profit, Payment, MVP, SaaS, DAV, MAV, k-factor. Модели монетизации. Виды моделей монетизации. Выбор модели монетизации. Как финансовая модель может помочь в оценке стоимости? Финансовая модель - это структура потоков доходов и расходов. Структура доходов. Внешние и внутренние ограничения в модели. Расходы: постоянные и переменные, персонал, налоги на персонал. Типовые кейсы: драйверы роста, естественные (внешние и внутренние) ограничения для роста.

### 6. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа.

Воронка бизнеса. Этапы воронки маркетинга. Этапы воронки продаж. Дополнительные этапы. Рекламные каналы. Площадки конвертации. Каналы

коммуникации. Статистика и показатели. Для чего стартапу PR.

**7. Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Причины отказа. Подготовка питча для инвесторов.**

Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов.

**5. Образовательные технологии, в том числе технологии электронного обучения и дистанционные образовательные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

В процессе обучения используются следующие образовательные технологии:

**Академическая лекция** – последовательное изложение материала преподавателем, рассмотрение теоретических и методологических вопросов дисциплины в логически выдержанной форме. В процессе лекции преподаватель стимулирует студентов к участию в обсуждении вопросов и высказыванию собственной точки зрения обсуждаемой проблематики. Цели и требования к академической лекции: современный научный уровень, информативность, системное освещение ключевых понятий и положений по соответствующей теме, обзор и оценка существующей проблематики, дача методических рекомендаций студентам для дальнейшего изучения курса.

**Практическое (семинарское) занятие** – занятие, посвященное практической отработке у студентов конкретных умений и навыков при изучении дисциплины, закреплению полученных на лекции знаний и оценке результатов обучения в процессе текущего контроля.

На первом практическом занятии в вводной части дается первое целостное представление о дисциплине. Студенты знакомятся с назначением и задачами дисциплины, её ролью и местом в образовательной программе. При этом озвучиваются методические и организационные особенности работы в рамках данной дисциплины, а также дается анализ рекомендуемой учебно-методической литературы. Продолжительность вводной части составляет не более 10-15 минут.

При проведении практических занятий используются такие инновационные методы обучения, как диалог-собеседование, коллективное обсуждение тематических вопросов, разбор практических ситуаций, нормативных документов, теоретических и методических аспектов по темам дисциплины. Обсуждение и оценка правильности выполненных различного типа заданий, указанных в фонде оценочных средств рабочей программы, производится коллективно студентами под руководством преподавателя.

**Консультации** – вид учебных занятий, являющиеся одной из форм контроля самостоятельной работы студентов в течение семестра. На консультациях по инициативе студентов рассматриваются и обсуждаются различные вопросы тематики дисциплины, которые возникают у них в процессе самостоятельной работы.

В процессе обучения используются следующие технологии электронного обучения и дистанционные образовательные технологии:

**Электронный университет Moodle ЯрГУ**, в котором присутствуют:

- задания для самостоятельной работы обучающихся по темам дисциплины;
- средства текущего контроля успеваемости студентов (тестирование);
- презентации и тексты лекций по темам дисциплины;
- представлен список учебной литературы, рекомендуемой для освоения дисциплины;

- представлена информация о форме и времени проведения консультаций по дисциплине в режиме онлайн;
- посредством форума осуществляется синхронное и (или) асинхронное взаимодействие между обучающимися и преподавателем в рамках изучения дисциплины.

#### **6. Перечень лицензионного и (или) свободно распространяемого программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

В процессе осуществления образовательного процесса по дисциплине используются:

- 1) для формирования материалов для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации, для формирования методических материалов по дисциплине:
  - программы Microsoft Office;
  - Adobe Acrobat Reader DC.
- 2) информационные справочные системы, в т.ч. профессиональные базы данных:
  - справочная правовая система Гарант.

#### **7. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (при необходимости)**

В процессе осуществления образовательного процесса по дисциплине используются:

Автоматизированная библиотечно-информационная система «БУКИ-NEXT»  
[http://www.lib.uniylar.ac.ru/opac/bk\\_cat\\_find.php](http://www.lib.uniylar.ac.ru/opac/bk_cat_find.php)

#### **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (при необходимости), рекомендуемых для освоения дисциплины**

##### **а) основная литература**

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489053> (дата обращения: 06.02.2022).

##### **б) дополнительная литература**

1. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 506 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-08159-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491497> (дата обращения: 06.02.2022).

##### **в) ресурсы сети «Интернет»:**

1. Электронный каталог Научной библиотеки ЯрГУ ([https://www.lib.uniylar.ac.ru/opac/bk\\_cat\\_find.php](https://www.lib.uniylar.ac.ru/opac/bk_cat_find.php)).
2. Электронная библиотечная система (ЭБС) издательства «Юрайт» (<https://www.urait.ru>).
3. Электронная библиотечная система (ЭБС) издательства «Проспект» (<http://ebs.prospekt.org/>).

4. Научная электронная библиотека (НЭБ) (<http://elibrary.ru>)

#### **9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине включает в свой состав специальные помещения:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа;
- учебные аудитории для проведения практических занятий (семинаров);
- учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций;
- учебные аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания технических средств обучения.

Специальные помещения укомплектованы средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде ЯрГУ.

Автор:

Доцент кафедры управления и  
предпринимательства

---

*должность, ученая степень*

А.А. Цай

---

*И.О. Фамилия*





**Приложение №1 к рабочей программе дисциплины  
«Интернет-предпринимательство»**

**Фонд оценочных средств  
для проведения текущей и промежуточной аттестации студентов  
по дисциплине**

**1. Типовые контрольные задания или иные материалы,  
необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности,  
характеризующих этапы формирования компетенций**

**1.1 Контрольные задания и иные материалы,  
используемые в процессе текущей аттестации**

**Диалог-собеседование по темам 1, 2**

Стартапы.ру - <http://startapy.ru>., бизнес-идеи, новые технологии, инвестиции, онлайн бизнес.

*Критерии оценки устного опроса (диалога-собеседования):*

Опрос – метод контроля знаний, заключающийся в осуществлении взаимодействия между преподавателем и студентом посредством получения от студента ответов на заранее сформулированные вопросы.

Оценка «отлично» выставляется за полный ответ на поставленный вопрос с включением в содержание ответа лекции, материалов учебников, дополнительной литературы без наводящих вопросов.

Оценка «хорошо» выставляется за полный ответ на поставленный в опрос в объеме лекции с включением в содержание ответа материалов учебников с четкими ответами на наводящие вопросы преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется за ответ, в котором озвучено более половины требуемого материала, с положительным ответом на большую часть наводящих вопросов.

**Формирование команды стартапа**

1. Создайте и соберите свою команду из 3-5 человек: приглашайте новичков в курс или объединяйтесь с сокурсниками, присоединившись к другим командам.

2. Вдохновляйте своей идеей или поддерживайте идею коллег, которая вам понравилась.

3. Собрал команду - перечислите её ключевых участников в таблице - "Функционал - сотрудник". Основные позиции: – управление и координация; – работа с клиентами; – разработка; – маркетинг и аналитика; – другое (укажите роль и участника);

Если в команде нет участника с данным функционалом - поставьте прочерк.

4. Вы можете сделать презентацию о команде (опционально):

5. После этого задания вы станете лидером команды или получите важную роль в новом стартапе.

**Диалог-собеседование по темам 3, 4**

Д. Зарюта — Как мобильному приложению выжить на рынке с высокой конкуренцией: [http://firrma.ru/data/articles/4527/?view\\_comments=yes](http://firrma.ru/data/articles/4527/?view_comments=yes)

*Критерии оценки устного опроса (диалога-собеседования):*

Опрос – метод контроля знаний, заключающийся в осуществлении взаимодействия между преподавателем и студентом посредством получения от студента ответов на заранее сформулированные вопросы.

Оценка «отлично» выставляется за полный ответ на поставленный вопрос с включением в содержание ответа лекции, материалов учебников, дополнительной литературы без наводящих вопросов.

Оценка «хорошо» выставляется за полный ответ на поставленный в опрос в объеме лекции с включением в содержание ответа материалов учебников с четкими ответами на наводящие вопросы преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется за ответ, в котором озвучено более половины требуемого материала, с положительным ответом на большую часть наводящих вопросов.

**Диалог-собеседование по теме 5**

К.Гурбанов. Взвешиваем метрики. Как расставлять приоритеты работы в стартапе: <https://vc.ru/p/priorities-in-startup>.

*Критерии оценки устного опроса (диалога-собеседования):*

Опрос – метод контроля знаний, заключающийся в осуществлении взаимодействия между преподавателем и студентом посредством получения от студента ответов на заранее сформулированные вопросы.

Оценка «отлично» выставляется за полный ответ на поставленный вопрос с включением в содержание ответа лекции, материалов учебников, дополнительной литературы без наводящих вопросов.

Оценка «хорошо» выставляется за полный ответ на поставленный в опрос в объеме лекции с включением в содержание ответа материалов учебников с четкими ответами на наводящие вопросы преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется за ответ, в котором озвучено более половины требуемого материала, с положительным ответом на большую часть наводящих вопросов.

**Целевые показатели (ключевые метрики) проекта**

Шаблон для выполнения задания:

- Целевой показатель
- Значение целевого показателя сейчас
- Целевое значение показателя через полгода после начала продаж
- Целевое значение показателя через год после начала продаж

**Диалог-собеседование по темам 6, 7**

Д. Калаев. Какую долю стартапа отдать инвестору. <https://vc.ru/p/investors-deal>

*Критерии оценки устного опроса (диалога-собеседования):*

Опрос – метод контроля знаний, заключающийся в осуществлении взаимодействия между преподавателем и студентом посредством получения от студента ответов на заранее сформулированные вопросы.

Оценка «отлично» выставляется за полный ответ на поставленный вопрос с включением в содержание ответа лекции, материалов учебников, дополнительной литературы без наводящих вопросов.

Оценка «хорошо» выставляется за полный ответ на поставленный в опрос в объеме лекции с включением в содержание ответа материалов учебников с четкими ответами на наводящие вопросы преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется за ответ, в котором озвучено более половины требуемого материала, с положительным ответом на большую часть наводящих вопросов.

## **1.2 Список вопросов и (или) заданий для проведения промежуточной аттестации**

Экзамен по дисциплине «Интернет-предпринимательство» проводится в устной форме по билетам (два вопроса).

### **Вопросы к экзамену**

1. Бережливое предпринимательство (Lean Startup, англ.)
2. Бизнес-ангел
3. Бизнес-акселератор
4. Бизнес-инкубатор
5. Боль клиента (client's pain)
6. Бизнес-модель
7. Бутстреппинг (Bootstrapping англ.)
8. Венчурный фонд
9. Венчурные инвестиции
10. Воронка
11. Воронка бизнеса
12. Воронка продаж
13. Достижимый объем рынка (SOM)
14. Доступный объем рынка (SAM)
15. ИИБ (индекс информационного благоприятствования)
16. Индекс Цитируемости (ИЦ)
17. Инноваторы
18. Кастомизация
19. Канал продаж
20. Конверсия
21. Конкурентное преимущество
22. Краудфандинг (Crowdfunding , англ)
23. Лендинг (Landing page)
24. Лид (Lead, англ.)
25. ЛИН (LEAN, англ)
26. Масс-маркет
27. Масштабирование
28. Масштабируемость бизнес-модели
29. Матрица позиционирования
30. Ментор (mentor, англ.)
31. Модель монетизации
32. Минимальный жизнеспособный продукты (MVP – Minimal Viable Product, англ.)
33. Опцион
34. Питч
35. Позднее большинство
36. Посевная стадия финансовая (Seed, англ.)
37. Площадка конвертации
38. Поиск и изучение клиентов
39. Предприниматель
40. Предпосевная стадия финансирования (Pre-seed, англ.)
41. Проблемные интервью
42. Раннее большинство

43. Ранние последователи
44. Раунд А
45. Раунд В
46. Раунд С
47. Решенческие интервью
48. Сегмент
49. Скрининг идеи
50. Стартап
51. Сценарий использования (Use Case, англ.)
52. Тестирование каналов
53. Трекшн-карта
54. Узкие места компании/бизнеса
55. Фримииум
56. Целевая аудитория
57. Ценностное предложение
58. Экономика продукта
59. Acquisition Costs
60. Activation
61. APC (Average Payment Count, англ.)
62. APC2 (Average Payment Count 2, англ.)
63. ARPU (Average Revenue per User, англ.)
64. ARPU<sub>x</sub> (англ.)
65. ARPPU (Average Revenue per Payment User, англ.)
66. Average
67. Invite Count (англ.)
68. Average Price (Av. Price, англ.)
69. CAC (Customer Acquisition Cost)
70. CLTV (Lifetime Value of Customer)
71. COGS (Cost of Goods Sold)
72. CPA (Cost Per Acquisition, англ.)
73. Customer Churn rate
74. Клиентское развитие (Customer Development, англ.)
75. Fix Costs (fix COGS)
76. Fixed Costs for Sale
77. HADI–цикл
78. DAU (Daily Active Users, англ.)
79. Invite Conv Rate(англ.)
80. IIR (Internal Rate of Return, англ.)
81. k-factor (англ.)
82. Killer-фич решения
83. KPI (key performance indicators, англ.)
84. LT (Customer Lifetime)
85. LTV (Lifetime Value)
86. MAU
87. Общий объем целевого рынка (TAM, англ.)
88. User Acquisition

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова»  
Кафедра управления и предпринимательства  
Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент  
Направленность (Профиль): «Менеджмент в инновационном и социальном  
предпринимательстве»  
Дисциплина: «Интернет-предпринимательство»

**БИЛЕТ № 1**

1. Бизнес-инкубатор
2. Общий объем целевого рынка

Зав. кафедрой управления и предпринимательства		
канд. экон. наук, доцент		Д.Ю. Брюханов

**Приложение №2 к рабочей программе дисциплины**  
**«Интернет-предпринимательство»**  
**Методические указания для студентов по освоению дисциплины**

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет. Поэтому необходимо постоянно осуществлять контроль над систематической работой студентов. В начале изучения дисциплины студентам необходимо ознакомиться с содержанием разделов дисциплины, с целями и задачами курса, связями с другими дисциплинами, списком основной и дополнительной литературы, графиком консультаций преподавателя.

Чтение лекций предполагает изложение структуры темы и краткого содержания ее основных вопросов, в основном, сложных для усвоения и (или) имеющих дискуссионный характер. Лекционный курс, в основном, строится на основных положениях в области основ предпринимательства, представленных в научных трудах российских и зарубежных ученых, имеющихся в наличии в библиотеке Университета, ЭБС и упомянутых в списке основной и дополнительной литературы программы. После лекции студенты обращаются к данным источникам для закрепления знаний по рассмотренным на лекции вопросам. В случае затруднения необходимо обратиться за консультацией к преподавателю в соответствии с утвержденным графиком консультаций.

До очередного практического занятия по рекомендованным источникам студентам необходимо проработать теоретический материал, соответствующий теме занятия. При подготовке к практическим занятиям следует использовать не только лекции, учебную литературу, но и нормативно-правовые акты и комментарии к ним (доступ возможен через сайты справочно-информационных систем КонсультантПлюс, Гарант). На практическом занятии студенты должны принимать активное участие в обсуждении поставленных вопросов, с которыми необходимо ознакомиться заранее.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Интернет-предпринимательство» состоит в более тщательном изучении предложенного преподавателем теоретического материала, данного на лекциях на основе выложенных в системе Moodle презентаций и дополнительных источников, указанных в списке литературы. Для проверки качества изучения материала к отдельным темам предусмотрены задания для самопроверки.

Задания для самостоятельной работы формулируются на лекциях и практических занятиях. В качестве них дома студентам предлагаются задания, аналогичные разобранным на практических занятиях. Впоследствии эти задания при наличии вопросов со стороны студентов разбираются на последующих занятиях и/или обсуждаются в чате.

Преподаватель оценивает индивидуально работу каждого студента на основании проведенных опросов, выполнения заданий и промежуточных контрольных мероприятий.