

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"Амурский государственный университет"

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и научной
работе

 Лейфа А.В. Лейфа

14 мая 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
«ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ»

Направление подготовки 43.03.03 Гостиничное дело

Направленность (профиль) образовательной программы – Гостиничная деятельность

Квалификация выпускника – Бакалавр

Год набора – 2024

Форма обучения – Очная

Курс 1 Семестр 2

Зачет 2 сем

Общая трудоемкость дисциплины 72.0 (академ. час), 2.00 (з.е)

Составитель Е.А. Слюсарева, старший преподаватель,

Факультет дизайна и технологии

Кафедра сервисных технологий и общетехнических дисциплин

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта ВО для направления подготовки 43.03.03 Гостиничное дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 08.06.17 № 515

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры сервисных технологий и общетехнических дисциплин

01.02.2024 г. , протокол № 6

Заведующий кафедрой Абакумова И.В. Абакумова

СОГЛАСОВАНО

Учебно-методическое управление

Чалкина Н.А. Чалкина

14 мая 2024 г.

СОГЛАСОВАНО

Научная библиотека

Петрович О.В. Петрович

14 мая 2024 г.

СОГЛАСОВАНО

Выпускающая кафедра

Абакумова И.В. Абакумова

14 мая 2024 г.

СОГЛАСОВАНО

Центр цифровой трансформации и
технического обеспечения

Тодосейчук А.А. Тодосейчук

14 мая 2024 г.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины:

Формирование у обучающихся целостной системы представлений о деловом общении как сложном многоуровневом социально-психологическом процессе, психологической готовности к конструктивному профессиональному общению и развитие навыков эффективного взаимодействия с деловыми партнерами, коллегами по работе, клиентами.

Задачи дисциплины:

обеспечить условия для овладения знаниями в области теоретических аспектов психологии делового общения;

формирование у обучающихся навыков анализа ситуации взаимодействия, выявления мотивов и последствий поведения партнеров, клиентов, коллег, конкурентов, а также навыков управления ходом общения с партнерами, клиентами, коллегами, конкурентами;

развитие у обучающихся навыков коммуникативной рефлексии.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина относится к обязательной части образовательной программы и реализуется во 2 семестре.

Дисциплина базируется на знаниях, полученных на предыдущих этапах обучения в рамках дисциплин: «Русский язык и деловая коммуникация», «Профессиональная этика и этикет», «Введение в профессию».

Дисциплина логически и содержательно связана с последующими дисциплинами: «Конфликтология», «Сервисная деятельность в сфере гостеприимства», «Управление персоналом в сфере гостеприимства».

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И ИНДИКАТОРЫ ИХ ДОСТИЖЕНИЯ

3.1. Универсальные компетенции и индикаторы их достижения

Категория (группа) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции
Командная работа и лидерство	УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	ИД-1 УК-3 Знает типологию и факторы формирования команд; ИД-2 УК-3 Умеет действовать в духе сотрудничества; принимать решения с соблюдением этических принципов их реализации; проявлять уважение к мнению и культуре других; определять цели и работать в направлении личностного, образовательного и профессионального роста; ИД-3 УК-3 Владеет методами оценки своих действий, планирования и управления временем.

4. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2.00 зачетных единицы, 72.0 академических часов.

- 1 – № п/п
 2 – Тема (раздел) дисциплины, курсовая работа (проект), промежуточная аттестация
 3 – Семестр
 4 – Виды контактной работы и трудоемкость (в академических часах)
 4.1 – Л (Лекции)
 4.2 – Лекции в виде практической подготовки
 4.3 – ПЗ (Практические занятия)
 4.4 – Практические занятия в виде практической подготовки
 4.5 – ЛР (Лабораторные работы)
 4.6 – Лабораторные работы в виде практической подготовки
 4.7 – ИКР (Иная контактная работа)
 4.8 – КТО (Контроль теоретического обучения)
 4.9 – КЭ (Контроль на экзамене)
 5 – Контроль (в академических часах)
 6 – Самостоятельная работа (в академических часах)
 7 – Формы текущего контроля успеваемости

1	2	3	4									5	6	7
			4.1	4.2	4.3	4.4	4.5	4.6	4.7	4.8	4.9			
1	Предмет, задачи, характеристика психологии общения	2	6		6								12	защита практической работы, тестирование
2	Теоретические предпосылки становления психологии делового общения	2	6		4								12	защита практической работы, тестирование
3	Деловая коммуникация	2	6		6								13.8	защита практической работы, тестирование
4	Зачет	2								0.2				собеседование
	Итого		18.0		16.0		0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	37.8		

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Лекции

№ п/п	Наименование темы (раздела)	Содержание темы (раздела)
1	Предмет, задачи, характеристика психологии общения	1.1 Теория общения. Коммуникативная сторона общения Основные подходы к определению понятия общение в социальной психологии. Функции общения. Виды и типы общения. Структура общения. Понятие коммуникации. Знаки и знаковые системы как средства коммуникации.

		<p>Структура коммуникативного процесса. Проблема эффективности речевого воздействия. Определение, критерии и детерминанты эффективного речевого воздействия. Коммуникативные «барьеры»: определение, классификация, причины возникновения. Фасцинация: определение, приемы (семантические, акустические). Невербальные средства общения: определение, классификация, функции.</p> <p>1.2 Социально-перцептивная сторона общения Понятие социальной перцепции в современной психологии. Характеристика процессов восприятия и познания людьми друг друга. Проблема адекватности межличностного познания. Ошибки восприятия. Эффект ореола. Эффект первичности, эффект новизны. Важнейшие детерминанты межличностного восприятия. Основные социально- перцептивные механизмы: эмпатия; каузальная атрибуция; идентификация; рефлексия; децентрация; стереотипизация.</p> <p>1.3 Интерактивная сторона общения Понятие об интеракции. Этапы межличностного взаимодействия: переключение, установление контакта, поддержание контакта, выход из контакта. Виды взаимодействия в общении: кооперация и конкуренция. Способы воздействия в общении: заражение, внушение, подражание, убеждение. Теория транзактного анализа Э.Берна.</p>
2	<p>Теоретические предпосылки становления психологии делового общения</p>	<p>2.1 Социально- психологическая характеристика делового общения; способы эффективного взаимодействия в сфере деловых отношений Соотношение понятий профессиональное и деловое общение Структура профессионального и делового общения. Функциональная характеристика профессионального и делового общения. Понятие «субъект» и «объект» профессионального общения. Функциональная готовность специалиста к эффективному профессиональному и деловому общению.</p> <p>2.2 Классификация видов делового общения. Функции общения Классификация видов делового общения, признаки классификации. Цель, содержание, особенности эффективного профессионального и делового общения в сфере гостеприимства. Основные функции общения: креативная (творческая); коммуникативно- связующая; личностно- трансформирующая; психотерапевтическая. Интегративная, самовыражающая, социального контроля, трансляционная, экспрессивная, социализирующая функции делового общения.</p> <p>2.3 Психологические детерминанты осознанного</p>

		поведения личности в ходе делового общения Мотивационно-потребностная, волевая, познавательная сферы личности клиента. Неосознанные регуляторы поведения клиентов в ходе делового общения. Гендерные, этнические, возрастные и характерологические особенности как детерминанты профессионального и делового общения.
3	Деловая коммуникация	<p>3.1 Деловое общение, его виды и формы Прямое и косвенное деловое общение. Формы делового общения: деловая беседа; деловые переговоры; деловые совещания; публичные выступления. Деловая беседа как основная форма делового общения. Вопросы собеседников и их психологическая сущность. Парирование замечаний собеседников. Психологические приемы влияния на партнера по общению.</p> <p>3.2 Деловые переговоры как форма делового общения Деловые переговоры: определение, виды. Психологические аспекты переговорного процесса. Подготовка к переговорам. Порядок и этапы проведения деловых переговоров. Технология ведения переговоров. Приемы и тактики ведения переговоров. Аргументация и контраргументация. Психологические методы воздействия на партнера. Манипуляция в деловом общении. Способы манипуляции и противодействия. Национальные стили ведения переговоров.</p> <p>3.3 Коммуникация в группе Определение группы. Признаки малой группы. Функции групповой коммуникации. Структуры малой группы. Коммуникативная структура группы. Структура социальной власти в малой группе: лидерство в группе; руководство. Классификация групп по характеру и формам организации деятельности. Характеристика групповых процессов. Межличностная совместимость в группе, срабатываемость. Факторы, влияющие на процесс сплочения малой группы. Формирование групповой сплоченности и коммуникация в малой группе. Средовые аспекты жизнедеятельности и коммуникация в малой группе.</p>

5.2. Практические занятия

Наименование темы	Содержание темы
1 Общение как социально-психологическая проблема	Специфика делового общения. Обратная связь как компонент коммуникативного процесса. Понятие об обратной связи. Позитивная и негативная обратная

	<p>связь. Условия эффективной обратной связи. Техники слушания. Пассивное слушание. Активное слушание. Эмпатическое слушание. Психологический практикум (самодиагностирование): «Уровень вашей общительности (тест В.Ф. Ряховского)», «Общительны ли вы?», «Насколько вы общительны? робки? контактны?», «Умеете ли вы слушать?»</p>
2 Стили общения	<p>Ритуальное общение. Манипулятивное общение. Гуманистическое общение. Психологический практикум: тест «Ваш стиль общения»; тест «Стиль взаимодействия»; тест «Общительный ли вы человек?»</p>
3 Характеристика и содержание общения	<p>Два вида общения: вербальное, невербальное. Психологический практикум: опросник «Оценка самоконтроля в общении (по Мариону Снайдеру)»; опросник «Оценка воздействия невербальных факторов на восприятие в процессе общения»; задания: «Чтение мимики лица собеседника», «Жесты», «Личная территория», «Голосовые характеристики».</p>
4 Коммуникативные технологии и техники ведения переговоров	<p>Понятие деловых переговоров. Субъекты переговоров. Типология деловых переговоров. Подготовка к переговорам. Модель переговоров. Техники установления деловых отношений и атмосферы доверия. Техники компромиссов и приспособлений. Техники поддержания процесса переговоров. Техники позиционного торга. Техники принципиальных переговоров. Техники оценки ситуации общения и выбора наиболее эффективного варианта коммуникативного поведения. Речевые тактики и речевые модели. Невербальные средства общения.</p>
5 Коммуникативные техники и коммуникационные технологии в обслуживании клиентов в сфере гостеприимства	<p>Деловая беседа как самое важное и распространенное средство делового общения между менеджером и клиентом. Правила речевого общения. Максимумы (принцип кооперации) Г. Грайса и максимумы (принцип вежливости) Дж. Лича. Основные виды аргументов. Техники установления и поддержания эффективных коммуникаций с потребителями. Технологии обеспечения содержательного и эффективного информирования клиентов и партнеров. Коммуникационные технологии. Психологический практикум: самодиагностирование с помощью диагностических методик: «Какой вы собеседник?»; «Умеете ли вы вести диалог?»; «Умеете ли вести деловое обсуждение?»; «Изучение умения влиять на людей»; задание «Правила общения»</p>
6 Межкультурные коммуникации	<p>Причины коммуникативных барьеров. Модели мировых культур Р. Д. Льюиса: моноактивные (linear-active) культуры; полиактивные (multi-active)</p>

	культуры; реактивные (reactive- active) культуры. Стили ведения переговоров с представителями различных мировых культур. Характерные особенности национального делового общения представителей разных культур. Рекомендации по ведению переговоров с представителями разных моделей мировых культур.
7 Конфликты в деловом общении. Коммуникации в конфликтных ситуациях	Понятие конфликта, его структура и типология. Причины конфликтов. Типы конфликтных личностей. Модель конфликтного процесса и его последствия. Методы и стратегии управления конфликтной ситуацией. Психотехнологии воздействия на оппонента в конфликтных ситуациях. Технологии делового общения в рабочей группе. Психологический практикум: самодиагностирование с помощью диагностических методик: «Уровень вашей конфликтности»; «Конфликтная ли вы личность?»; «Динамика способов реагирования на конфликтные ситуации» (Кеннет У. Томас). Подготовка, обсуждение информационных сообщений.
8 Имидж делового человека	Общее понятие имиджа. Создание привлекательного имиджа – часть культуры делового человека. Три группы приоритетных качеств достойного имиджа: природные – коммуникабельность, эмпатичность, рефлексивность, красноречивость; личностные – нравственные ценности, психическое здоровье, способность к межличностному общению; связанные с жизненным и профессиональным опытом личности. Модели поведения: этикетные, стратегические. Защитные механизмы, проявляющиеся в защитном поведении. Критерии выбора модели поведения. Телесный имидж. Внешний вид. Тактика общения. Психологический практикум: тест на определение личностных свойств «Движение. Спокойствие. Уверенность. Неуверенность»; тест «Кто же я есть на самом деле?»; тест «Ваше отношение к себе».

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Наименование темы (раздела)	Содержание темы (раздела)	Трудоемкость в академических часах
1	Предмет, задачи, характеристика психологии общения	Знакомство со статьями периодических изданий и Интернет-ресурсами. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка отчета по практической работе. Проработка конспекта лекции. Подготовка к текущему контролю, зачету.	12

2	Теоретические предпосылки становления психологии делового общения	Знакомство со статьями периодических изданий и Интернет-ресурсами. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка отчета по практической работе. Проработка конспекта лекции. Подготовка к текущему контролю, зачету.	12
3	Деловая коммуникация	Знакомство со статьями периодических изданий и Интернет-ресурсами. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка отчета по практической работе. Проработка конспекта лекции. Подготовка информационного сообщения. Подготовка к текущему контролю, зачету.	13.8

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В ходе обучения данной дисциплине применяются в учебном процессе активные и интерактивные формы проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития универсальных навыков обучающихся. Наряду с объяснительно- иллюстративной формой обучения, используемой для передачи большого массива информации на лекциях, используются репродуктивные, проблемные, частично- поисковые методы обучения. В образовательном процессе предусмотрено использование интерактивных методов обучения – поискового диалога, рефлексивного анализа действий и поступков, применение проблемных ситуаций, проблемного изложения материала, критически насыщенных ситуаций и др.

8. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Вопросы к зачету

1. Специфика делового общения.
2. Структура общения.
3. Стили общения: ритуальное, манипулятивное, гуманистическое общение.
4. Установление контакта в деловом общении.
5. Аттракция в деловом общении и способы ее формирования. Эффект ореола.
6. Вербальные средства коммуникации.
7. Неинтенциональные знаки.
8. Понятие перцепции. Психологические особенности восприятия информации – визуалы, аудиалы, кинестетики.
9. Виды слушания. Типичные ошибки слушания.
10. Техники слушанья. Пассивное и активное слушанье. Эмпатическое слушанье.
11. Использование проксемики в деловом общении.
12. Взгляд, его виды и роль в общении.
13. Транзактный анализ Э.Берна в деловом общении.
14. Способы манипуляции.
15. Способы противостояния манипуляции.
16. Аргументация. Приемы и методы аргументации.
17. Основные функции общения.
18. Факторы, определяющие эффективность речевого воздействия.
19. Фасцинация: определение, приемы (семантические, акустические).
20. Невербальные средства общения: определение, классификация, функции.
21. Причины возникновения коммуникативных барьеров.
22. Социальная перцепция.

23. Соотношение понятий делового и профессионального общения.
24. Подготовка и проведение деловых переговоров.
25. Конфликт в деловом общении. Стратегии решения конфликтной ситуации.
26. Технологии делового общения в рабочей группе.
27. Имидж делового человека.
28. Коммуникативные техники и коммуникационные технологии ведения беседы.
29. Важнейшие детерминанты межличностного восприятия.
30. Способы воздействия в общении: заражение, внушение, подражание, убеждение.
31. Национальные стили ведения переговоров.
32. Характеристики групповых процессов в организации, коммуникации в группе.

9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) литература

1. Афанасьева, Е. А. Психология общения. Часть 1: учебное пособие по курсу «Психология делового общения» / Е. А. Афанасьева. — Саратов: Вузовское образование, 2014. — 106 с. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: [https:// www.iprbookshop.ru/19277.html](https://www.iprbookshop.ru/19277.html) (дата обращения: 22.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
2. Афанасьева, Е. А. Психология общения. Часть 2: учебное пособие по курсу «Психология делового общения» / Е. А. Афанасьева. — Саратов: Вузовское образование, 2014. — 126 с. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: [https:// www.iprbookshop.ru/19278.html](https://www.iprbookshop.ru/19278.html) (дата обращения: 22.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
3. Виговская, М. Е. Психология делового общения: учебное пособие для бакалавров / М. Е. Виговская, А. В. Лисевич. — 3-е изд. — Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 139 с. — ISBN 978-5-394-04357-4. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: [https:// www.iprbookshop.ru/102278.html](https://www.iprbookshop.ru/102278.html) (дата обращения: 22.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Логутова, Е. В. Психология делового общения: учебное пособие / Е. В. Логутова, И. С. Якиманская, Н. Н. Биктина. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 196 с. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: [https:// www.iprbookshop.ru/30126.html](https://www.iprbookshop.ru/30126.html) (дата обращения: 22.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
5. Макаров, Б. В. Психология делового общения: учебное пособие / Б. В. Макаров, А. В. Непогода. — 2-е изд. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 209 с. — ISBN 978-5-4487-0339-3. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: [https:// www.iprbookshop.ru/79820.html](https://www.iprbookshop.ru/79820.html) (дата обращения: 22.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
6. Петрова, Ю. А. Психология делового общения и культура речи: учебное пособие / Ю. А. Петрова. — 2-е изд. — Саратов: Вузовское образование, 2019. — 183 с. — ISBN 978-5-4487-0340-9. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: [https:// www.iprbookshop.ru/79821.html](https://www.iprbookshop.ru/79821.html) (дата обращения: 22.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
7. Семенова, М. А. Этикет делового общения: учебно- методическое пособие для студентов 3 курсов очного и заочного отделений всех специальностей по дисциплине «Основы делового общения» / М. А. Семенова. — Астрахань: Астраханский инженерно-строительный институт, ЭБС АСВ, 2009. — 106 с. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: [https:// www.iprbookshop.ru/17075.html](https://www.iprbookshop.ru/17075.html) (дата обращения: 22.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
8. Суворова, Н. А. Культура делового общения в профессиональной деятельности : учебное пособие / Н. А. Суворова, Л. В. Табак. — Сочи: Сочинский государственный

университет, 2020. — 98 с. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106571.html> (дата обращения: 22.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

б) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

№	Наименование	Описание
1	Google Chrome	Бесплатное распространение по лицензии google chromium http://code.google.com/intl/ru/chromium/terms.html на условиях https://www.google.com/chrome/browser/privacy/eula_text.html .
2	Mozilla Firefox	Бесплатное распространение по лицензии MPL 2.0 https://www.mozilla.org/en-US/MPL/
3	Автоматизированная информационная библиотечная система «ИРБИС 64»	Лицензия коммерческая по договору №945 от 28 ноября 2011 года.
4	Операционная система Linux	GNU-лицензия (GNU General Public License)
5	https://urait.ru Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ	Электронно-библиотечная система предоставляет доступ к учебной и научной литературе в электронном виде с соответствующими сервисами
6	Электронная библиотечная система «IPRbooks» http://www.iprbookshop.ru	Электронно-библиотечная система IPRbooks — научно-образовательный ресурс для решения задач обучения в России и за рубежом. Уникальная платформа ЭБС IPRbooks объединяет новейшие информационные технологии и учебную лицензионную литературу. Контент ЭБС IPRbooks отвечает требованиям стандартов высшей школы, СПО, дополнительного и дистанционного образования. ЭБС IPRbooks в полном объеме соответствует требованиям законодательства РФ в сфере образования
7	https://e.lanbook.com	Электронно-библиотечная система Издательства «Лань» — это ресурс, включающий в себя как электронные версии книг ведущих издательств учебной и научной литературы (в том числе университетских издательств), так и электронные версии периодических изданий по различным областям знаний

в) профессиональные базы данных и информационные справочные системы

№	Наименование	Описание
1	Консультант Плюс	База данных законодательства РФ: кодексы, законы, указы, постановления Правительства РФ
2	Google Scholar	Поисковая система по полным текстам научных публикаций всех форматов и дисциплин
3	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU	Российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования
4	Мультитран	Информационная справочная система «Электронные словари»
5	Информационно-	Федеральный образовательный портал,

	коммуникационные технологии в образовании	обеспечивающий информационную поддержку образования в области современных информационных и телекоммуникационных технологий, а также деятельности по применению ИКТ в сфере образования
6	Росстандарт	Каталог международных, межгосударственных и национальных стандартов, действующих технических регламентов

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

АмГУ располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов лекционных и лабораторных занятий обучающихся, предусмотренных рабочей программой дисциплины «Психология делового общения». Занятия по дисциплине «Психология делового общения» проводятся в специальных помещениях, представляющих собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории. Все помещения, в которых проводятся занятия, соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам.

Каждый обучающийся обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам и к электронной информационно-образовательной среде университета. Самостоятельная работа обучающихся осуществляется в помещениях, оснащенных компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.