

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Белгородский Валерий Савельевич  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 27.05.2024 11:35:05  
Уникальный программный ключ:  
8df276ee93e17c18e7bee9e7cad2d0ed9ab82473

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина  
(Технологии. Дизайн. Искусство)»

Институт Магистратура  
Кафедра Дизайн костюма

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Имиджелогия и клиентология

Уровень образования	магистратура
Направление подготовки	29.04.05 Конструирование изделий легкой промышленности
Профиль	Цифровое конструирование и моделирование одежды
Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения	2 года
Форма обучения	очная

Рабочая программа учебной дисциплины «Имиджелогия и клиентология» основной профессиональной образовательной программы высшего образования, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол №9 от 02.04.2024 г.

Разработчик рабочей программы учебной дисциплины «Имиджелогия и клиентология»:

Старший преподаватель:

О.Ю. Сысоева

И.о. заведующего кафедрой:

С.В. Сысоев

## **1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ**

Учебная дисциплина «Имиджология и клиентология» изучается в первом семестре.  
Курсовая работа/Курсовой проект – не предусмотрены.

### **1.1. Форма промежуточной аттестации:**

первый семестр - зачет

### **1.2. Место учебной дисциплины в структуре ОПОП**

Учебная дисциплина «Имиджология и клиентология» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений и является элективной дисциплиной.

Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предыдущему уровню образования в части сформированности универсальных компетенций.

Результаты обучения по учебной дисциплине используются при прохождении всех видов практик, предусмотренных ОПОП, научно–технических семинаров и выполнении ВКР.

## **2. ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Целями изучения дисциплины «Имиджология и клиентология» являются:

- изучение базовых понятий «мода, вкус, стиль»;
- изучение роли равновесия в изменении фигуры и формы лица;
- получение навыков определения типа сложения, цветотипа, контрастности человека;

человека;

- получение навыков работы с клиентами по составлению имиджа;
- получение навыков составления гардероба по капсульному принципу.
- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины.

### **2.1. Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:**

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<p>УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий</p>	<p>ИД-УК-1.3 Критическая оценка надежности источников информации, работа с противоречивой информацией из разных источников</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрирует умение критически оценивать и анализировать информацию из разных источников и использовать ее при работе с клиентами;</li> <li>- выявляет основные аргументы и точки зрения, которые представлены в разных источниках по вопросам имиджологии;</li> </ul>
<p>УК-4 Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия</p>	<p>ИД-УК-4.1 Подготовка и редактирование различных академических текстов</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- определяет основную идею и цель текста и редактирует его для включения в обзоры по имиджологии</li> </ul>
	<p>ИД-УК-4.2 Готовность к участию в профессиональных дискуссиях и грамотное использование деловой, устной и письменной коммуникации</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- при общении с клиентами грамотно выражает свои мысли и аргументы в устной и письменной форме;</li> </ul>
	<p>ИД-УК-4.3 Навыки межличностного делового общения, в том числе на иностранных языках с применением профессиональных языковых форм и средств</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- использует мессенджеры и другие средства коммуникации для связи и консультаций клиентов;</li> <li>- использует языковые формы и средства, такие как формальное и неформальное обращение, умение составлять письма, презентации, вести переговоры и т.д.</li> </ul>
<p>ПК-6 Способен применять при реализации профессиональной деятельности проектный подход, выстраивая деловую межкультурную коммуникацию и командную работу на принципах системного критического мышления, взаимодействия, самоорганизации и саморазвития</p>	<p>ИД-ПК-6.2 Адекватное и критическое оценивание собственной роли в профессиональном сообществе. Постановка и решение задач профессионального роста на основе саморазвития и расширения собственных профессиональных компетенций</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проявляет способность к самоанализу, самокритике и самооценке своих способностей, знаний и опыта, опираясь на рефлексию от общения с клиентами;</li> <li>- осуществляет самостоятельный анализ своих сильных и слабых сторон, профессиональных интересов и амбиций;</li> <li>- демонстрирует развитие новых профессиональных компетенций в области имиджологии и клиентологии;</li> <li>- демонстрирует установление и поддержание профессиональных отношений с коллегами, экспертами и представителями бизнес-сообщества .</li> </ul>

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

по очной форме обучения	2	з.е.	64	час.
-------------------------	---	------	----	------

3.1. Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очная форма обучения)

Структура и объем дисциплины									
Объем дисциплины по семестрам	форма промежуточной аттестации	всего, час	Контактная аудиторная работа, час				Самостоятельная работа обучающегося, час		
			лекции, час	практические занятия, час	лабораторные занятия, час	практическая подготовка, час	курсовая работа/ курсовой проект	самостоятельная работа обучающегося, час	промежуточная аттестация, час
1 семестр	зачет	64	9	9				46	
<b>Всего:</b>	<b>зачет</b>	<b>64</b>	<b>9</b>	<b>9</b>				<b>46</b>	

## 3.2. Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очная форма обучения)

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенци(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы/индивидуальные	Практическая подготовка, час		
<b>Первый семестр</b>							
УК-1 ИД-УК-1.3 УК-4 ИД-УК-4.1 ИД-УК-4.2 ИД-УК-4.3 ПК-6 ИД-ПК-6.2	<b>Лекция 1.</b> Виды имиджа.	1				3	Контроль посещаемости.
	<b>Лекция 2.</b> Принцип контрастности как базовый принцип общей имиджологии.	1				3	Контроль посещаемости.
	<b>Лекция 3.</b> Определение принципов качества посадки одежды на фигуре.	1				3	Контроль посещаемости.
	<b>Лекция 4.</b> Капсульный принцип организации гардероба.	1,5				3	Контроль посещаемости.
	<b>Лекция 5.</b> Цветовые принципы организации гардероба.	1,5				3	Контроль посещаемости.
	<b>Лекция 6.</b> Колористические принципы и цветовая коррекция.	1,5				3	Контроль посещаемости.
	<b>Лекция 7.</b> Хроматические и ахроматические сочетания – ключевые принципы.	1,5				3	Контроль посещаемости.
	<b>Практическое занятие 1.</b> Ментальный имидж.		1			3	Устный опрос.
	<b>Практическое занятие 2.</b> Мифологизация образа.		1			3	Дискуссия.
	<b>Практическое занятие 3.</b> Внешний имидж.		1,5			3	Устный опрос.
	<b>Практическое занятие 4.</b> Капсула спортивной одежды.		1,5			3	Презентация.
	<b>Практическое занятие 5.</b>		1,5			3	Доклад.

Планируемые (контролируемые) результаты освоения: код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций	Наименование разделов, тем; форма(ы) промежуточной аттестации	Виды учебной работы				Самостоятельная работа, час	Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости; формы промежуточного контроля успеваемости
		Контактная работа					
		Лекции, час	Практические занятия, час	Лабораторные работы/индивидуальные	Практическая подготовка, час		
	Базовые светлые оттенки гардероба. Акцентные цвета гардероба.						
	<b>Практическое занятие 6.</b> Прямоугольное цветовое сочетание. Ахроматические сочетания, как способ регулирования имиджа.		1,5			3	Домашнее задание.
	<b>Практическое занятие 7.</b> Монохроматические сочетания. Зачет		1			7	Презентация.  <b>Зачет</b>
	<b>ИТОГО за семестр</b>	<b>9</b>	<b>9</b>			<b>46</b>	

## 3.3. Краткое содержание учебной дисциплины

№ п/п	Наименование раздела и темы дисциплины	Содержание раздела (темы)
1.	<b>Лекция 1.</b> Виды имиджа.	Профессиональный, кинетический, вербальный и габитарный вид имиджа. Какие специалисты работают над созданием имиджа.
2.	<b>Лекция 2.</b> Принцип контрастности как базовый принцип общей имиджологии.	Как принцип контраста срабатывает в следующих ситуациях: несовпадение детали с основным стилевым решением образа; престижность и дороговизна элемента на фоне скромности одежды; скромность элемента на фоне общего богатого и престижного образа; различная аккуратность и чистота. Другая сторона контрастности.
3.	<b>Лекция 3.</b> Определение принципов качества посадки одежды на фигуре.	Соразмерность фигуры и объема изделия, масштаб тела и рисунка текстиля из которого изготовлена одежда. Плотность ткани и комплектация фигуры.
4.	<b>Лекция 4.</b> Капсульный принцип организации гардероба.	Из чего состоит капсульный гардероб. Сьюзи Фокс и термин “Капсульный гардероб”. Базовый гардероб или базовая капсула. Типы капсульных гардеробов.
5.	<b>Лекция 5.</b> Цветовые принципы организации гардероба.	Основные принципы организации гардероба, выбор вещей, которые соответствуют вашему образу жизни. Организация гардероба. Комбинирование одежды и обуви для создания комфортного и стильного образа, решение вопроса “что надеть”?
6.	<b>Лекция 6.</b> Колористические принципы и цветовая коррекция.	Яркость, насыщенность и цветовой тон. Система Манселла, разработанная в 1905 году американским художником Альфредом Манселлом. Методика определения индивидуального натурального колорита внешности, анализ цвета кожи, глаз и волос. Определение оттенков.
7.	<b>Лекция 7.</b> Хроматические и ахроматические сочетания – ключевые принципы.	Как ахроматические цвета сочетаются с любыми хроматическими, их свойства и связующее звено между разными хроматическими цветами костюма. Контрат цветового тона и контраст светлого-темного.
<b>Практические занятия</b>		
1.	<b>Практическое занятие 1.</b> Ментальный имидж.	<b>Устный опрос.</b> Из каких установок и принципов складывается ментальный имидж. Составляющие имиджа делового человека.
2.	<b>Практическое занятие 2.</b> Мифологизация образа.	<b>Дискуссия.</b> Генерации художественного образа на базе реальных исторических событий.
3.	<b>Практическое занятие 3.</b> Внешний имидж.	<b>Устный опрос.</b> Особенности конструирования внешнего имиджа. Составляющие внешнего имиджа, цели и виды. Внутренняя и внешняя структуры имиджа.
4.	<b>Практическое занятие 4.</b> Капсула спортивной одежды.	<b>Презентация.</b> Капсульный гардероб для спорта. Какие спортивные вещи должны быть в гардеробе.
5.	<b>Практическое занятие 5.</b>	<b>Доклад.</b>

	Базовые светлые оттенки гардероба. Акцентные цвета гардероба.	Чем базовая вещь отличается от акцентной? Базовая одежда серого цвета, сочетание с теплыми и холодными оттенками. Акцентные цвета гардероба. 4 цветовые ноты, которые сделают ваши образы интересными и разнообразными.
6.	<b>Практическое занятие 6.</b> Прямоугольное цветовое сочетание. Ахроматические сочетания, как способ регулирования имиджа.	<b>Домашнее задание</b> в форме защиты проекта на международном/российском/внутри вузовском конкурсе. Цветовой круг Иттена, как с его помощью подбирать приятные глазу сочетания. Прямоугольное цветовое сочетание. Универсальность ахроматических сочетаний цветов. Независимость от колорита и сезона. Нейтральный серый цвет-лишенный характера, безразличный.
7.	<b>Практическое занятие 7.</b> Монохроматические сочетания. Зачет	<b>Презентация.</b> Монохроматическое сочетание цветов в одежде. <b>Зачет</b>

### 3.4. Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию. Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- подготовку к практическим занятиям, зачету;
- изучение учебных пособий;
- изучение разделов/тем, не выносимых на лекции и практические занятия самостоятельно;
- подготовка и написание тематических докладов;
- изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;
- выполнение домашних заданий;
- подготовка к промежуточной аттестации в течение семестра;
- создание презентаций по изучаемым темам.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

- проведение индивидуальных и групповых консультаций по отдельным темам дисциплины;



– консультации по организации самостоятельного изучения отдельных разделов/тем, базовых понятий учебных дисциплин.

### 3.5. Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

При реализации программы учебной дисциплины возможно применение электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Применяются следующий вариант реализации программы с использованием ЭО и ДОТ.

В электронную образовательную среду, по необходимости, могут быть перенесены отдельные виды учебной деятельности:

<b>использование ЭО и ДОТ</b>	<b>использование ЭО и ДОТ</b>	<b>объем, час</b>	<b>включение в учебный процесс</b>
смешанное обучение	лекции	9	в соответствии с расписанием учебных занятий
	практические занятия	9	

#### 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

##### 4.1. Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций

Уровни сформированности компетенции(-й)	Итоговое количество баллов в 100-балльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Оценка в пятибалльной системе по результатам текущей и промежуточной аттестации	Показатели уровня сформированности		
			универсальной(-ых) компетенции(-й)	общепрофессиональной(-ых) компетенций	профессиональной(-ых) компетенции(-й)
			УК-1 ИД-УК-1.3 УК-4 ИД-УК-4.1 ИД-УК-4.2 ИД-УК-4.3		ПК-6 ИД-ПК-6.2
высокий		зачтено	<p>Обучающийся на высоком уровне без недочетов:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-демонстрирует умение критически оценивать и анализировать информацию из разных источников и использовать ее при работе с клиентами;</li> <li>-выявляет основные аргументы и точки зрения, которые представлены в разных источниках по вопросам имиджологии;</li> <li>-определяет основную идею и цель текста и редактирует его для включения в ответы по имиджологии;</li> <li>-при ответах правильно выражает свои мысли и аргументы в устной и письменной форме;</li> <li>- способен использовать мессенджеры и другие средства</li> </ul>		<p>Обучающийся на высоком уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проявляет способность к самоанализу, самокритике и самооценке своих способностей, знаний и опыта, опираясь на рефлексию от общения с клиентами;</li> <li>-осуществляет самостоятельный анализ своих сильных и слабых сторон, профессиональных интересов и амбиций;</li> <li>-демонстрирует развитие новых профессиональных компетенций в области имиджологии и клиентологии;</li> <li>-демонстрирует установление и поддержание профессиональных отношений с коллегами, экспертами и</li> </ul>

			<p>коммуникации для связи и консультаций клиентов;</p> <p>-способен грамотно использовать языковые формы и средства, такие как формальное и неформальное обращение, умение составлять письма, презентации, вести переговоры и т.д.</p>		<p>представителями бизнес-сообщества.</p>
повышенный		зачтено	<p>Обучающийся на хорошем уровне в небольших ошибками:</p> <p>-демонстрирует умение оценивать и анализировать информацию из и использовать ее при работе с клиентами;</p> <p>-выявляет основные аргументы, которые представлены в разных источниках по вопросам имиджологии;</p> <p>-не всегда точно определяет основную идею и цель текста, но редактирует его для включения в ответы по имиджологии;</p> <p>-при ответах не всегда четко правильно выражает свои мысли и аргументы в устной и письменной форме;</p> <p>- способен использовать мессенджеры и другие средства коммуникации для связи и консультаций клиентов;</p> <p>-способен использовать языковые формы и средства, такие как формальное и неформальное обращение, умение составлять</p>		<p>Обучающийся на хорошем уровне:</p> <p>- проявляет способность к самоанализу своих способностей, знаний и опыта, опираясь на рефлексию от общения с клиентами;</p> <p>-осуществляет анализ своих сильных и слабых сторон, профессиональных интересов и амбиций;</p> <p>-демонстрирует развитие новых профессиональных компетенций в области имиджологии и клиентологии, но допускает не всегда правильную их трактовку;</p> <p>- не в полной мере демонстрирует установление и поддержание профессиональных отношений с коллегами, экспертами и представителями бизнес-сообщества.</p>

			письма, презентации, вести переговоры и т.д.		
базовый		зачтено	<p>-Обучающийся на базовом уровне с ошибками:</p> <p>-демонстрирует умение анализа информации, и использовать ее при работе с клиентами;</p> <p>-выявляет аргументы, которые представлены в разных источниках по вопросам имиджелогии, но не всегда правильно их интерпретирует;</p> <p>-не точно определяет основную идею и цель текста, и плохо редактирует его для включения в ответы по имиджелогии;</p> <p>-при ответах не четко и не правильно выражает свои мысли и аргументы в устной и письменной форме;</p> <p>-способен использовать мессенджеры и другие средства коммуникации для связи и консультаций клиентов;</p> <p>-способен использовать языковые формы и средства, такие как формальное и неформальное обращение, но не всегда учитывает это при составлении письма, презентации, ведении переговоров</p>		<p>Обучающийся на базовом уровне:</p> <p>- проявляет способность к самоанализу своих способностей, знаний и опыта, не всегда опираясь на рефлексию от общения с клиентами;</p> <p>-затрудняется в анализе своих сильных и слабых сторон, профессиональных интересов и амбиций;</p> <p>- не в полной мере демонстрирует развитие новых профессиональных компетенций в области имиджелогии и клиентологии, но допускает не всегда правильную их трактовку;</p> <p>- не в полной мере демонстрирует установление и поддержание профессиональных отношений с коллегами, экспертами и представителями бизнес-сообщества .</p>

		не зачтено	<p>Обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации;</li> <li>– испытывает серьезные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приемами;</li> <li>– выполняет задания шаблона, без проявления творческой инициативы;</li> <li>– отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы;</li> <li>– отражает неэффективность коммуникации с представителями других культурных и языковых сообществ.</li> </ul>
--	--	------------	--

## **5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Имиджелогия и клиентология» проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине, указанных в разделе 2 настоящей программы.

### 5.1. Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
1.	Устный опрос по теме «Виды имиджа»	<p>Вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Что такое имидж, и зачем он нужен?</li> <li>2. Какие виды имиджа вы знаете?</li> <li>3. В чем отличие корпоративного и персонального имиджа?</li> <li>4. Какими способами можно создавать и управлять имиджем?</li> <li>5. Каким образом можно измерить эффективность имиджа?</li> <li>6. Как влияет имидж на принятие решений клиентами и потребителями?</li> <li>7. Какие риски могут возникнуть при неправильном создании и управлении имиджем?</li> <li>8. Как можно определить, какой вид имиджа подходит конкретной компании или личности?</li> <li>9. Каким образом можно использовать социальные сети для управления имиджем?</li> <li>10. Какие тенденции и новые подходы существуют в области имиджа и клиентологии?</li> </ol>

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
2.	<p>Дискуссия по теме «Принцип контрастности как базовый принцип общей имиджологии»</p>	<p><i>Введение:</i> Для начала, можно обсудить, что такое принцип контрастности и как он связан с общей имиджологией. Принцип контрастности означает, что элементы, которые сильно отличаются друг от друга, привлекают больше внимания, чем элементы, которые сходны. В контексте имиджа, это означает, что использование контрастных элементов в одежде, макияже, причёске и других деталях может помочь создать более яркий и запоминающийся образ.</p> <p><i>Основная часть:</i> Далее, можно провести дискуссию о том, как принцип контрастности используется в имиджологии и какие примеры этого можно найти в жизни. Студенты могут поделиться своими наблюдениями о том, как люди используют контрастные элементы в своих нарядах, и как это может помочь создать более эффективный имидж.</p> <p><i>Также можно обсудить,</i> какие нюансы необходимо учитывать при использовании принципа контрастности. Например, можно говорить о том, что использование слишком ярких или контрастных элементов может привести к перегрузке визуального восприятия и созданию неприятных ощущений у окружающих.</p> <p><i>Заключение:</i> В заключение, можно подвести итоги дискуссии и подчеркнуть важность принципа контрастности в общей имиджологии. Студенты могут также высказать свои мысли о том, как можно использовать этот принцип в повседневной жизни и на работе.</p> <p><i>Кроме того, можно предложить</i> студентам выполнить практическое задание, связанное с принципом контрастности. Например, студентам можно дать задание создать имидж, используя контрастные элементы, или оценить имидж конкретных личностей, чтобы определить, какие элементы помогают создать контраст и привлечь внимание.</p>
3.	<p>Устный опрос по теме «Определение принципов качества посадки одежды на фигуре»</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Что такое посадка одежды на фигуру?</li> <li>2.Какие принципы качества посадки одежды на фигуре существуют?</li> <li>3.Почему качество посадки одежды на фигуре так важно для создания хорошего имиджа?</li> <li>4.Какие ошибки могут быть допущены при неправильной посадке одежды на фигуре?</li> <li>5.Как выбрать правильный размер одежды, чтобы обеспечить хорошую посадку?</li> <li>6.Какие советы можно дать для того, чтобы выбирать одежду, которая хорошо сидит на фигуре?</li> <li>7.Какие факторы влияют на качество посадки одежды на фигуре?</li> <li>8.Как можно улучшить посадку одежды на фигуре с помощью различных техник и приемов?</li> </ol>
4.	<p>Выступление с презентацией по теме «Капсульный принцип организации гардероба»</p>	<p>Темы презентаций:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Основные принципы капсульного гардероба: что это и как это работает?</li> <li>2.Как правильно составить капсульный гардероб: шаг за шагом.</li> <li>3.Как использовать капсульный гардероб для улучшения своего имиджа и повышения уверенности в себе.</li> </ol>

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
		<p>4.Какие преимущества может дать капсульный гардероб и как он может улучшить качество вашей жизни.</p> <p>5.Как выбрать одежду для капсульного гардероба: важные факторы и советы.</p> <p>6.Как поддерживать свой капсульный гардероб в отличном состоянии: советы по уходу за одеждой.</p> <p>7.Как применять капсульный принцип к разным типам гардероба, включая деловой, спортивный и повседневный стиль.</p> <p>8.Как сделать капсульный гардероб экологичным и устойчивым.</p>
5.	Доклад по теме «Цветовые принципы организации гардероба»	<p>Доклад на тему:</p> <p>1.Основные цветовые теории и их применение в организации гардероба.</p> <p>2.Как выбрать цветовую палитру для своего гардероба: важные факторы и советы.</p> <p>3.Как использовать цвет для создания определенного настроения в вашем гардеробе.</p> <p>4.Как сочетать разные цвета и создавать гармоничные образы.</p> <p>5.Как применять цвета для создания визуального баланса и корректировки фигуры.</p> <p>6.Какие цвета лучше выбирать для делового, повседневного, вечернего и спортивного стилей.</p> <p>7.Как использовать цвета для выражения своей индивидуальности и уникальности.</p> <p>8.Как делать монохромные образы интересными и стильными.</p>
6.	Домашнее задание по теме «Колористические принципы и цветовая коррекция»	<p>Темы проектов:</p> <p>1.Изучение основных цветовых теорий и принципов сочетания цветов.</p> <p>2.Исследование эффекта цвета на восприятие размера и формы предметов.</p> <p>3.Составление цветовых палитр для различных сезонов и стилей одежды.</p> <p>4.Анализ и корректировка цветового баланса фотографий с помощью программного обеспечения.</p> <p>5.Оценка и корректировка цветовой гаммы гардероба в соответствии с цветотипом кожи, волос и глаз.</p> <p>6.Создание иллюстраций, используя цветовые техники и принципы.</p> <p>7.Применение цветовых принципов в интерьерном дизайне и оценка их влияния на настроение и эмоции.</p> <p>8.Анализ и интерпретация цветовых символов в различных культурах и традициях.</p>
7.	Выступление с презентацией по теме «Хроматические и ахроматические сочетания – ключевые принципы»	<p>1.Обзор основных цветовых терминов и их значения в колористике.</p> <p>2.Исследование цветовых колес и их использование в сочетании цветов.</p> <p>3.Рассмотрение различных типов хроматических сочетаний, таких как монохромные, аналогичные, комбинированные, контрастные и т.д.</p> <p>4.Изучение ахроматических сочетаний и их важности в создании гармоничных образов.</p> <p>5.Анализ использования хроматических и ахроматических сочетаний в моде и дизайне интерьеров.</p> <p>6.Создание примеров хроматических и ахроматических сочетаний в графических программах.</p>

№ пп	Формы текущего контроля	Примеры типовых заданий
		<p>7. Рассмотрение влияния цветов на психологическое состояние человека и его эмоциональное восприятие.</p> <p>8. Применение хроматических и ахроматических сочетаний в кинематографе и искусстве.</p> <p>9. Определение основных понятий и принципов хроматических и ахроматических сочетаний.</p> <p>10. Изучение методов сочетания цветов в гардеробе и интерьере с помощью хроматических и ахроматических сочетаний.</p> <p>11. Анализ и сравнение различных цветовых палитр и их сочетаний в разных стилях дизайна.</p> <p>12. Применение хроматических и ахроматических сочетаний для создания настроения и эмоций в дизайне.</p> <p>13. Оценка влияния цвета на психологическое состояние человека и его поведение.</p> <p>14. Исследование различных культурных традиций и символики цвета и их применение в хроматических и ахроматических сочетаниях.</p> <p>15. Создание своей собственной цветовой палитры на основе хроматических и ахроматических сочетаний и применение ее в дизайне.</p> <p>16. Анализ и интерпретация современных тенденций в цветовых сочетаниях в дизайне и моде.</p>

### 5.2. Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
Устный опрос	Обучающийся активно участвует в обсуждении по заданной теме. В ходе комментариев и ответов на вопросы опирается на знания лекционного материала и знания из дополнительных источников. Показывает знания профессиональную лексику, терминологию и грамматику. Проявляет мотивацию и заинтересованность к работе.		5
	Обучающийся участвует в обсуждении по заданной теме, но в ходе комментариев и ответов допускает неточности в грамматике и лексике на иностранном языке.		4
	Обучающийся слабо ориентируется в материале, в рассуждениях не продемонстрировал логику ответа, плохо владел профессиональной терминологией, не		3



Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	раскрывает суть в ответах и комментариях.		
	Обучающийся не участвует в дискуссии и уклоняется от ответов на вопросы.		2
Дискуссия	Обучающийся дал полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.		5
	Обучающийся дал полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.		4
	Обучающийся дал полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 2-3 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.		3
	Обучающийся дал неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.		2
Выступление с	Обучающийся анализирует и систематизирует изученный материал с обоснованием актуальности его использования в своей предметной области.		5

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
презентацией	Грамотно использует профессиональную лексику и терминологию. Убедительно отстаивает свою точку зрения, проявляет инициативу и заинтересованность к работе. Обучающийся пользуется приемами разработки сезонных коллекций на основе изучения имиджологии; приемами и способами построения цветовой палитры. Демонстрирует глубокие знания. При изложении материала студент демонстрирует грамотное владение терминологией, быстро и четко отвечает на вопросы в том числе на дополнительные.		
	Обучающийся достаточно подробно, грамотно и по существу излагает изученный материал, приводит и раскрывает в тезисной форме основные понятия, демонстрирует знания поставленной проблемы в ходе доклада по презентации, но не в полной мере отразил содержание заголовков, привел иллюстрационный материал без текстового сопровождения. При изложении материала студент не всегда четко формулирует свою мысль.		4
	Обучающийся слабо ориентируется в материале, в рассуждениях не продемонстрировал логику ответа, плохо владеет профессиональной терминологией, не раскрыл суть проблемы.		3
	Обучающийся не выполнил задание.		2
Доклад	Обучающийся в процессе доклада демонстрирует глубокие знания поставленной в ней проблемы, раскрыл ее сущность. Материал был выстроен логически последовательно, содержательно. При изложении материала студент демонстрирует грамотное владение терминологией, дает четкие ответы на вопросы.		5
	Обучающийся участвует в дискуссии или опросе по заданной теме, но в ходе комментариев и ответов на вопросы опирается на знания лекционного материала и знания дополнительных источников. Использует профессиональную лексику и терминологию. Допускает неточности в комментариях.		4

Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
		100-балльная система	Пятибалльная система
	Обучающийся слабо ориентируется в материале, ответ отражает в целом сформированные, но содержащие незначительные пробелы знания, допускаются грубые ошибки.		3
	Обучающийся не участвует в дискуссии или опросе, уклоняется от ответов на вопросы. Результат работы отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы.		2
Домашнее задание	Домашнее задание выполнено в полном объеме и без грамматических и лексических ошибок.		5
	Домашнее задание выполнено с незначительным количеством лексических и грамматических ошибок или не в полном объеме.		4
	Домашнее задание выполнено неполностью и содержит лексические и грамматические ошибки.		3
	Домашнее задание не выполнено.		2

### 5.3. Промежуточная аттестация:

Форма промежуточной аттестации	Типовые контрольные задания и иные материалы для проведения промежуточной аттестации:
Зачет в форме индивидуального проекта	<p>Разбор имиджа одного или двух «квантовых кураторов» с точки зрения видов имиджа.</p> <p><i>Примеры предполагаемых заданий:</i></p> <p>1. Разбор имиджа квантовых кураторов: в рамках этой темы студентам могут быть предложены задания на анализ имиджа одного или нескольких квантовых кураторов. В ходе анализа студенты могут оценить, насколько успешно кураторы создают и поддерживают свой имидж, какие методы и приемы они используют для этого, как они взаимодействуют с клиентами и какой эффект это оказывает на их имидж.</p> <p>2. Виды имиджа: студентам могут быть предложены задания на описание разных видов имиджа, таких как личный имидж, имидж бренда, имидж компании, имидж товара и т.д. В ходе выполнения задания студенты могут</p>

рассмотреть особенности каждого вида имиджа, факторы, которые влияют на его создание и поддержание, методы и приемы, которые можно использовать для улучшения имиджа в каждой из этих категорий.

3. Анализ имиджа конкурентов: студентам могут быть предложены задания на анализ имиджа конкурентов на рынке, в том числе на анализ сильных и слабых сторон имиджа, оценку методов и приемов, которые используются для создания и поддержания имиджа, а также определение наиболее эффективных стратегий и методов для улучшения имиджа в сравнении с конкурентами.

4. Клиентология: студентам могут быть предложены задания на изучение клиентологии и методов управления клиентами, в том числе на анализ поведения и потребностей клиентов, оценку методов общения и взаимодействия с клиентами, определение наиболее эффективных стратегий и методов управления клиентами.

5. Разработка стратегии имиджа: студентам могут быть предложены задания на разработку стратегии имиджа для определенного бренда или компании, в том числе на анализ целевой аудитории, определение целей и задач, разработку методов и приемов, которые можно использовать для создания и поддержания имиджа, определением наиболее эффективных каналов для распространения имиджа, а также на оценку эффективности разработанной стратегии и ее корректировку при необходимости.

6. Этика и имидж: студентам могут быть предложены задания на анализ этических аспектов создания и поддержания имиджа, в том числе на оценку допустимости использования различных методов и приемов, на анализ негативных последствий использования неэтичных методов и на разработку рекомендаций по созданию и поддержанию этичного имиджа.

7. Имидж в социальных сетях: студентам могут быть предложены задания на анализ имиджа в социальных сетях, включая оценку эффективности использования различных платформ и инструментов для создания и поддержания имиджа, на анализ влияния отзывов и комментариев пользователей на имидж бренда или компании, на разработку рекомендаций по использованию социальных сетей для управления имиджем.

8. Оценка эффективности имиджа: студентам могут быть предложены задания на оценку эффективности созданного и поддерживаемого имиджа, включая анализ показателей продаж, узнаваемости бренда, удовлетворенности клиентов, репутации компании и т.д. В ходе выполнения задания студенты могут рассмотреть методы и приемы оценки эффективности имиджа, определение факторов, которые влияют на успех имиджа, и разработку рекомендаций по улучшению имиджа в будущем.

Таким образом, темы заданий для зачета по дисциплине "Имиджелогия и клиентология" могут включать различные аспекты имиджа и клиентологии, и позволить студентам получить глубокое понимание создания и управления имиджем, развития навыков анализа и разработки стратегий имиджа, а также развития навыков клиентологии.

## 5.4. Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины:

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Шкалы оценивания	
Наименование оценочного средства		100-балльная система	Зачтено/не зачтено
Зачет	Обучающийся знает основные определения, последователен в изложении материала, демонстрирует базовые знания дисциплины, владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.		зачтено
	Обучающийся не знает основных определений, не последователен и сбивчив в изложении материала, не обладает определенной системой знаний по дисциплине, не в полной мере владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.		не зачтено

### 5.5. Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

Форма контроля	100-балльная система	Пятибалльная система
Текущий контроль:		
- устный опрос		2 – 5
- дискуссия		2 – 5
- выступление с презентацией		2 – 5
- домашнее задание		2 – 5
- доклад		2 – 5
Промежуточная аттестация Зачет		зачтено / не зачтено
<b>Итого за семестр</b>		

## 6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:

- проведение интерактивных лекций;
- групповых дискуссий;
- анализ ситуаций и имитационных моделей;
- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;
- просмотр учебных фильмов с их последующим анализом;
- дистанционные образовательные технологии;
- применение электронного обучения;
- использование на лекционных занятиях видеоматериалов и наглядных пособий.

## 7. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов используются подходы, способствующие созданию безбарьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.

Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:

Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.

Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных

психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).

Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

## 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Характеристика материально-технического обеспечения дисциплины составляется в соответствии с требованиями ФГОС ВО.

Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

<b>Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.</b>	<b>Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.</b>
<b>115035, г. Москва, ул. Садовническая, дом 35, строение 2 ауд. 562/1</b>	
аудитории для проведения занятий лекционного типа	комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: – ноутбук; – проектор.
аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: – ноутбук; – проектор.
помещения для работы со специализированными материалами - мастерские	комплект учебной мебели, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: – ноутбук; – проектор. специализированное оборудование: – учебно-методические наглядные пособия; – шкафы для хранения работ.
<b>Помещения для самостоятельной работы обучающихся</b>	<b>Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся</b>
читальный зал библиотеки	– компьютерная техника; подключение к сети «Интернет».

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины при обучении с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Необходимое оборудование	Параметры	Технические требования
Персональный компьютер/ ноутбук/планшет, камера, микрофон, динамики, доступ в сеть Интернет	Веб-браузер	Версия программного обеспечения не ниже: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Яндекс.Браузер 19.3
	Операционная система	Версия программного обеспечения не ниже: Windows 7, macOS 10.12 «Sierra», Linux
	Веб-камера	640x480, 15 кадров/с
	Микрофон	любой
	Динамики (колонки или наушники)	любые
	Сеть (интернет)	Постоянная скорость не менее 192 кБит/с

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.



## 9. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Автор(ы)	Наименование издания	Вид издания (учебник, УП, МП и др.)	Издательство	Год издания	Адрес сайта ЭБС или электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде)	Количество экземпляров в библиотеке Университета
10.1 Основная литература, в том числе электронные издания							
1.	Лысикова О., Лысикова Н.	Имиджелогия и паблик ритейл в социокультурной сфере	Учебное пособие	М.: Изд-во Флинта	2013	<a href="http://biblio.kosygin-rgu.ru">http://biblio.kosygin-rgu.ru</a>	
2.	Горчакова В.	Имиджелогия. Теория и практика	Учебное пособие	М.: Изд-во Юнити-Дана	2011	<a href="http://biblio.kosygin-rgu.ru">http://biblio.kosygin-rgu.ru</a>	
3.	Ушакова Н. Стрижова А.	Имиджелогия	Учебное пособие	М.: Изд-во Дашков и К.	2012	<a href="http://biblio.kosygin-rgu.ru">http://biblio.kosygin-rgu.ru</a>	
4.	Семенова Л.М.	Имиджмейкинг	Учебник и практикум	М.: Изд-во Юрайт	2023	<a href="https://urait.ru/book/imidzhmeyking-517753">https://urait.ru/book/imidzhmeyking-517753</a>	
10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания							
1.	Иттен И.	Искусство цвета	Практическое руководство	М.: Изд-во Д. Аронов	2001		
2.	Мазепа Л.Я.	Имидж делового человека	Журнал	М.: Изд-во Клуб	2000		
3.	Шепель В.М.	Имиджелогия: Секреты личного обаяния	Учебное пособие	М.: Изд-во Юнити	1996		
4.	Под ред. Воронцовой М.В.	Технология формирования имиджа, PR и рекламы в социальной работе	Учебник и практикум	М.: Изд-во Юрайт	2023	<a href="https://urait.ru/book/tehnologiya-formirovaniya-imidzha-pr-i-reklamy-v-socialnoy-rabote-519367">https://urait.ru/book/tehnologiya-formirovaniya-imidzha-pr-i-reklamy-v-socialnoy-rabote-519367</a>	
5.	Под ред. Приступы Е.Н.	Социальная работа: теория и практика	Учебник и практикум	М.: Изд-во Юрайт	2023	<a href="https://urait.ru/book/socialnaya-rabota-teoriya-i-praktika-511203">https://urait.ru/book/socialnaya-rabota-teoriya-i-praktika-511203</a>	

## 10. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

10.1. Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

№ пп	Период	Номер и дата договора	Предмет договора	Партнер по договору	Ссылка на электронный ресурс	Срок действия договора
1.	2023	Приложение 1 к письму РЦНИ от 07.04.2023 г. № 574	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Wiley	РЦНИ	<a href="https://onlinelibrary.wiley.com/">База данных The Wiley Journals Databas (глубина доступа: 2019 г. - 2022 г.) https://onlinelibrary.wiley.com/</a>	Действует по 30.06.2023 г.
2.	2023	РЦНИ Информационное письмо № 1948 от 29.12.2022	О предоставлении доступа к базам данных издательства Springer Nature	РЦНИ	<a href="https://materials.springer.com/">База данных Springer Materials: https://materials.springer.com/</a>	Действует по 29.12.2023 г.
3.	2023	РЦНИ Информационное письмо № 1949 от 29.12.2022	О предоставлении доступа к базам данных издательства Springer Nature	РЦНИ	<a href="http://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols">База данных Springer Nature Protocols and Methods: http://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols</a>	Действует по 29.12.2023 г.
4.	2023	РЦНИ Информационное письмо № 1955 от 30.12.2022	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Questel SAS	РЦНИ	<a href="https://www.orbit.com/">https://www.orbit.com/</a>	Действует по 30.06.2023 г.
5.	2023	РЦНИ Информационное письмо № 1956 от 30.12.2022	О предоставлении доступа к базе данных компании The Cambridge Crystallographic Data Center	РЦНИ	<a href="https://www.ccdc.cam.ac.uk/">https://www.ccdc.cam.ac.uk/</a>	Действует по 31.12.2023 г.
6.	2023/2024	Договор № ПЛ-02-4/18-01.22 от 07.02.2023 г.	О предоставлении права использования программного обеспечения	ООО «Издательство Лань»	<a href="https://e.lanbook.com/">https://e.lanbook.com/</a>	Действует до 17.02.2024 г.
7.	2022/2023	Договор № 494 эбс от 12.10.2022 г.	О предоставлении доступа к ЭБС Znanium.com	ООО «ЗНАНИУМ»	<a href="https://znanium.com/">https://znanium.com/</a>	Действует до 12.10.2023 г.
8.	2022/2023	Договор № 450-22 Е-44-5 от 05.10.2022 г.	О предоставлении доступа к образовательной платформе «ЮРАЙТ»	ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ»	<a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>	Действует до 14.10.2023 г.
9.	2022/2023	Лицензионный договор SCIENCE INDEX № SIO-8076/2022 от 25.05.2022 г.	О предоставлении доступа к информационно-аналитической системе SCIENCE INDEX (включенного в научный информационный ресурс eLIBRARY.RU)	ООО НЭБ	<a href="https://www.elibrary.ru/">https://www.elibrary.ru/</a>	Действует до 25.05.2023

10.	2022/2023	Договор № 52-22-ЕП-223-5 Р от 18.02.2022 г. Дополнительное соглашение №1 к Договору № 52-22-ЕП-223-5 Р от 18.02.2022 г.	О предоставлении права использования программного обеспечения. О предоставлении доступа к разделам базы данных	ООО «Издательство Лань»	<a href="https://e.lanbook.com/">https://e.lanbook.com/</a>	Действует до 18.02.2023 г.
11.	2022	РФФИ Информационное письмо № 981 от 19.07.2022	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Questel SAS	РФФИ	<a href="https://www.orbit.com/">https://www.orbit.com/</a>	Действует с 14.07.2022 г. по 31.12.2022 г.
12.	2022	РФФИ Информационное письмо № 1105 от 17.08.2022	О предоставлении доступа к базе данных Begell Engineering Research Collection издательства Begell House	РФФИ	<a href="https://www.dl.begellhouse.com/collections/6764f0021c05bd10.html">https://www.dl.begellhouse.com/collections/6764f0021c05bd10.html</a>	Действует до 31.12.2022 г.
13.	2022	РФФИ Информационное письмо № 1082 от 11.08.2022	О предоставлении доступа к содержанию базы данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature	РФФИ	<a href="https://rd.springer.com/">Платформа Springer Link: https://rd.springer.com/</a>	Действует до 31.12.2022 г.
14.	2022	РФФИ Информационное письмо № 1045 от 02.08.2022	О предоставлении доступа к содержанию базы данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature	РФФИ	<a href="https://rd.springer.com/">Платформа Springer Link: https://rd.springer.com/</a>	Действует до 31.12.2022 г.
15.	2022	РФФИ Информационное письмо № 1065 от 08.08.2022	О предоставлении доступа к электронным научным информационным ресурсам издательства Springer Nature	РФФИ	<a href="http://www.springernature.com/gp/librarians">http://www.springernature.com/gp/librarians</a> <a href="#">База данных Nature journals коллекции Academic journals, Scientific American, Palgrave Macmillan (выпуски 2022 г.):</a> <a href="https://www.nature.com/">https://www.nature.com/</a> <a href="https://link.springer.com">https://link.springer.com</a> <a href="#">База данных Springer Journals:</a> <a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a> <a href="#">База данных Springer Materials:</a> <a href="https://materials.springer.com/">https://materials.springer.com/</a> <a href="#">База данных Springer Protocols and methods:</a> <a href="https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols">https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols</a>	Действует с 01.09.2022 г. по 31.10.2022 г.
16.	2022	РФФИ Информационное письмо № 957 от 08.07.2022	О предоставлении доступа к базе данных компании The Cambridge Crystallographic Data Center	РФФИ	<a href="https://www.ccdc.cam.ac.uk/">https://www.ccdc.cam.ac.uk/</a>	Действует с 01.07.2022 г. по

						31.12.2022 г.
17.	2021/2022	Договор № 967-ЕП-44-21 от 07.11.2021 г.	О предоставлении доступа к ЭБС Znanium.com	ООО «ЗНАНИУМ»	<a href="https://znanium.com/">https://znanium.com/</a>	Действует до 06.11.2022 г.
18.	2021/2022	Договор № 800 ЕП-44-20 от 22.09.2021 г.	О предоставлении доступа к образовательной платформе «ЮРАЙТ»	ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ»	<a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>	Действует до 14.10.2022 г.
19.	2023	Приложение 1 к письму РЦНИ от 07.04.2023 г. № 574	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Wiley	РЦНИ	<a href="https://onlinelibrary.wiley.com/">База данных The Wiley Journals Databases (глубина доступа: 2023 г.) https://onlinelibrary.wiley.com/</a>	Ресурс бессрочный
20.	2023	Приложение 1 к письму РЦНИ от 29.12.2022 г. № 1950	О предоставлении доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature	РЦНИ	<a href="https://www.nature.com/">База данных Nature journals (год издания – 2023 г. - тематическая коллекция Physical Sciences &amp; Engineering Package): https://www.nature.com/</a> <a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.- тематические коллекции Physical Sciences &amp; Engineering Package) : https://link.springer.com/</a>	Ресурс бессрочный
21.	2023	Приложение 1 к письму РЦНИ от 29.12.2022 г. № 1949	О предоставлении доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature	РЦНИ	<a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.- тематическая коллекция Social Sciences Package) : https://link.springer.com/</a> <a href="https://www.nature.com/">База данных Nature Journals - Palgrave Macmillan (год издания – 2023 г. тематической коллекции Social Sciences Package) https://www.nature.com/</a>	Ресурс бессрочный
22.	2023	Приложение 1 к письму РЦНИ от 29.12.2022 г. № 1948	О предоставлении доступа к содержанию баз данных издательства Springer Nature	РЦНИ	<a href="https://www.nature.com/">База данных Nature journals, Academic journals, Scientific American (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package .): https://www.nature.com/</a> <a href="https://link.springer.com/">База данных Adis (год издания – 2023 г.) тематической коллекции Life Sciences Package https://link.springer.com</a> <a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals (год издания – 2023 г.: - тематическая коллекция Life Sciences Package) : https://link.springer.com/</a>	Ресурс бессрочный
23.	2023	Приложение 1 к письму РЦНИ от	О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы	РЦНИ	<a href="#">eBooks Collections (i.e.2023 eBook Collections, год издания - 2023, в т.ч. выпущенных в 2022 г. - тематическая коллекция Physical</a>	Ресурс бессрочный

		29.12.2022 г. № 1947	данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature		<a href="http://link.springer.com/Sciences, Social Sciences, Life Sciences, Engineering Package">Sciences, Social Sciences, Life Sciences, Engineering Package</a> ): <a href="http://link.springer.com/">http://link.springer.com/</a>	
24.	2022	Приложение 1 к письму РФФИ от 08.08.2022 г. №1065)	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Springer Nature	РФФИ	<a href="https://www.nature.com/">База данных Nature journals</a> коллекции <a href="https://link.springer.com/">Academic journals, Scientific American, Palgrave Macmillan</a> (выпуски 2022 г.): <a href="https://www.nature.com/">https://www.nature.com/</a> <a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com</a> <a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals:</a> <a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a>	Ресурс бессро чный
25.	2022	Приложение 1 к письму РФФИ от 30.06.2022 г. № 910	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Springer Nature	РФФИ	<a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals:</a> <a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a> <a href="https://link.springer.com/">База данных Adis Journals</a> (выпуски 2022 г.): <a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a>	Ресурс бессро чный
26.	2022	Приложение 1 к письму РФФИ от 30.06.2022 г. № 909.	О предоставлении доступа к электронным ресурсам Springer Nature	РФФИ	<a href="https://www.nature.com/">База данных Nature journals</a> (выпуски 2022 г.): <a href="https://www.nature.com/">https://www.nature.com/</a> <a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals:</a> <a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a>	Ресурс бессро чный
27.	2021	Приложение 1 к письму РФФИ от 17.09.2021 г. № 965	О предоставлении лицензионного доступа к содержанию базы данных Springer eBooks Collections издательства Springer Nature	РФФИ	<a href="http://link.springer.com/">eBooks Collections (i.e.2020 eBook Collections):</a> <a href="http://link.springer.com/">http://link.springer.com/</a>	Ресурс бессро чный
28.	2019	Приложение № 2 к письму РФФИ № 809 от 24.06.2019 г.	О предоставлении сублицензионного доступа к содержанию баз данных издательство Springer Nature	РФФИ	<a href="https://link.springer.com/">База данных Springer Journals</a> (за 2019 г.): <a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a> <a href="https://www.nature.com/">База данных Nature journals</a> (выпуски 2019 г.): <a href="https://www.nature.com/">https://www.nature.com/</a>	Ресурс бессро чный
29.	2018	Договор № 101/НЭБ/0486-п от 21.09.2018 г.	О предоставлении доступа к «Национальной электронной библиотеке» (НЭБ)	ФГБУ РГБ	<a href="http://нэб.рф/">http://нэб.рф/</a>	Ресурс бессро чный
30.	2016/2017	Приложение № 2 к письму РФФИ № 779 от 16.09.2016 г.	О предоставлении доступа к БД издательства SpringerNature (выпуски за 2016-2017 гг)	РФФИ	<a href="https://link.springer.com/">https://link.springer.com/</a> <a href="https://www.springerprotocols.com/">https://www.springerprotocols.com/</a> <a href="https://materials.springer.com/">https://materials.springer.com/</a> <a href="https://link.springer.com/search?facet-content-type=%ReferenceWork%22">https://link.springer.com/search?facet-content-type=%ReferenceWork%22</a> <a href="http://zbmath.org/">http://zbmath.org/</a> <a href="http://npg.com/">http://npg.com/</a>	Ресурс бессро чный с 01.01.2 017
31.	2016/2019	Соглашение № 2014 от 29.10.2016 г.	О предоставлении доступа к БД СМИ	ООО "ПОЛПРЕД Справочник и"	<a href="http://www.polpred.com">http://www.polpred.com</a>	Ресурс бессро чный
32.	2015/2019	Договор № 101/НЭБ/0486 от 16.07.2015 г.	О предоставлении доступа к «Национальной	ФГБУ РГБ	<a href="http://нэб.рф/">http://нэб.рф/</a>	Ресурс бессро чный

			электронной библиотеке»			
33.	201 3/2 019	Соглашение № ДС-884-2013 от 18.10.2013 г.	О сотрудничестве в Консорциуме	НП НЭИКОН	<a href="http://www.neicon.ru/">http://www.neicon.ru/</a>	Ресурс бессро чный
34.	201 3/2 019	Лицензионно е соглашение № 8076 от 20.02.2013 г.	О предоставлении доступа к eLIBRARY.RU	ООО «Националь ная электронная библиотека » (НЭБ)	<a href="http://www.elibrary.ru/">http://www.elibrary.ru/</a>	Ресурс бессро чный

## 10.2. Перечень программного обеспечения

№п/п	Наименование лицензионного программного обеспечения	Реквизиты подтверждающего документа
1.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
2.	PrototypingSketchUp: 3D modeling for everyone	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
3.	V-Ray для 3Ds Max	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
4.	NeuroSolutions	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
5.	Wolfram Mathematica	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
6.	Microsoft Visual Studio	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
7.	CorelDRAW Graphics Suite 2018	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
8.	Mathcad	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
9.	Matlab+Simulink	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019.
10.	Adobe Creative Cloud 2018 all Apps (Photoshop, Lightroom, Illustrator, InDesign, XD, Premiere Pro, Acrobat Pro, Lightroom Classic, Bridge, Spark, Media Encoder, InCopy, Story Plus, Muse и др.)	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
11.	SolidWorks	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
12.	Rhinoceros	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
13.	Simplify 3D	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
14.	FontLab VI Academic	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
15.	Pinnacle Studio 18 Ultimate	контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019
16.	КОМПАС-3d-V 18	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
17.	Project Expert 7 Standart	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
18.	Альт-Финансы	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
19.	Альт-Инвест	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
20.	Программа для подготовки тестов Indigo	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019
21.	Диалог NIBELUNG	контракт № 17-ЭА-44-19 от 14.05.2019

22.	Windows 10 Pro, MS Office 2019	контракт 85-ЭА-44-20 от 28.12.2020
23.	Adobe Creative Cloud for enterprise All Apps ALL Multiple Platforms Multi European Languages Enterprise Licensing Subscription New	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
24.	Mathcad Education - University Edition Subscription	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
25.	CorelDRAW Graphics Suite 2021 Education License (Windows)	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
26.	Mathematica Standard Bundled List Price with Service	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
27.	Network Server Standard Bundled List Price with Service	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
28.	Office Pro Plus 2021 Russian OLV NL Acad AP LTSC	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021
29.	Microsoft Windows 11 Pro	контракт № 60-ЭА-44-21 от 10.12.2021

**ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

В рабочую программу учебной дисциплины внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

<b>№ пп</b>	<b>год обновления РПД</b>	<b>характер изменений/обновлений с указанием раздела</b>	<b>номер протокола и дата заседания кафедры</b>